

Central Bohemia University (CBU), Czech Republic
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации, Барнаулский филиал
Новосибирский Государственный Технический Университет – Факультет Бизнеса
Национальный исследовательский Томский политехнический университет
Институт социально-гуманитарных технологий
City Business School, Russia
Diplomatic Academy, Czech Republic
Shanghai Diacron CPA Co., Ltd, Chinese People's Republic
PricewaterhouseCoopers (PwC), офис в Новосибирске
Общество с Ограниченной Ответственностью «БС-Консалтинг»

**ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ:
ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ
(IREG-2016)**

Сборник научных трудов



**Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ»
Прага 2016**

Инновационные процессы в условиях глобализации мировой экономики: проблемы, тенденции, перспективы (IREG-2016): сборник научных трудов / под ред. П. А. Неверова, Б. А. Аманжоловой – Прага : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2016. – 231 с. – ISBN 978-80-7526-103-8

Редакционная коллегия

Неверов Павел Александрович – кандидат экономических наук, зам зав каф. БУАС по науке, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.

Аманжолова Бибигуль Ашкеновна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой учета и статистики, НГТУ.

Организационный комитет

Гайек Петр – Ph.D., проректор по научной работе и международным связям, Университет Центральной Богемии.

Лесник Алексей – Директор центра международного образования, Университет Экономики и Менеджмента, Университет Центральной Богемии.

Цирик Свободо – Директор Дипломатической академии.

Фрэнк Фэнг – Директор Shanghai Diacron CPA Co., Ltd.

Неверов Павел Александрович – кандидат экономических наук, заместитель заведующего кафедрой БУАС по науке, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.

Хайруллина Марина Валентиновна – доктор экономических наук, профессор, декан факультета бизнеса, Новосибирский государственный технический университет.

Аманжолова Бибигуль Ашкеновна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой учета и статистики, Новосибирский государственный технический университет.

Калашникова Татьяна Владимировна – кандидат технических наук, доцент, Национальный исследовательский Томский политехнический университет, Институт социально-гуманитарных технологий.

Хайруллин Максим Борисович, АССА, «ПрайсвогтерхаусКуперс Аудит», Новосибирск.

В сборнике научных трудов приводятся основные результаты деятельности ученых, научных коллективов, преподавателей и сотрудников научно-исследовательских и учебных заведений, студентов, магистрантов, аспирантов, по разработке новых элементов и процессов в экономике, юриспруденции, педагогике, технических и сельскохозяйственных наук реализуемых в условиях модернизации экономических систем.

Сборник подготовлен на основе материалов Международной научно-практической конференции «Инновационные процессы в условиях глобализации мировой экономики: проблемы, тенденции, перспективы» (25 марта 2016 г., г. Прага, Чешская Республика) с участием ученых различных стран. В сборнике также представлены результаты Международного научно-исследовательского конкурса проектов (IRPC-2015) который проводился на базе Университета Центральной Богемии (CBU), 4–10 декабря 2015 года в г. Прага, Чешская Республика.

ISBN 978-80-7526-103-8

© Vědecko vydavatelské centrum
«Sociosféra-CZ», 2016.

© Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации, 2016.

© Коллектив авторов, 2016.

Central Bohemia University (CBU), Czech Republic
Central Bohemia University (CBU), Czech Republic
Financial University under the Government of the Russian Federation, Barnaul Branch
Novosibirsk State Technical University – Faculty of Business, Russia
Tomsk Polytechnic University – Institute of Humanities, Social Sciences and Technologies, Russia
City Business School, Russia
Diplomatic Academy, Czech Republic
Shanghai Diacron CPA Co., Ltd, Chinese People's Republic
PricewaterhouseCoopers (PwC), office in Novosibirsk (Russia)
Limited Liability Company «BS-Consulting»

**INNOVATION PROCESSES IN THE CONTEXT
OF GLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY:
CHALLENGES, TRENDS, PROSPECTS
(IPEG-2016)**

Collection of scientific papers



**Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ»
Prague 2016**

СОДЕРЖАНИЕ



РАЗДЕЛ I ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ INNOVATION PROCESSES IN THE ECONOMY

АНТОНОВА Н.Н., ЛИСИЦЫНА М.М. ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ И КИТАЯ	8
БАЙКОВА Э.Р. , ИНСТРУМЕНТЫ ИЗЪЯТИЯ ПРИРОДНОЙ РЕНТЫ	12
БАРБАШОВА С. А., АРСТАНОВА Г. С., МАЛАШКИНА В. А. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	14
БОГДАНОВА М.М. НАЛОГОВЫЙ АУДИТ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ВНЕБЮДЖЕТНЫМИ ФОНДАМИ	16
BRAGINA E.E. TRADITIONAL AND INNOVATIVE METHODS OF LAUNCHING A NEW PRODUCT	19
ВОЗМИЛОВА С.С. ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ СЛОВАКИИ В ГЛОБАЛЬНЫЕ АВТОМОБИЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СТОИМОСТИ	21
ВОЙЦЕХОВСКАЯ В.В., ГОРЕВАЯ Е.С. ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО ГК «НЗСП»	27
ГРИЦУНОВА С.В., ЧЕПИГА К.А. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....	31
ГЛУБОКОВА Л.Г. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ ОБ ИЗДЕРЖКАХ ОБРАЩЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	33
GOREVYUA E. S. THE DEVELOPMENT OF THE NATIVE MODEL OF THE BUSINESS INCUBATOR OF NSTU	37
ГРИВАНОВ Р.И., УДОВЕНКО К.И. РОЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ВО ВНЕШНЕТОРГОВОМ ОБОРОТЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ.....	41
ГРИЦУНОВА С.В., КОВТУН Д.А. ПРЕИМУЩЕСТВА АУТСОРСИНГА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА..	44
ДЖУХА В.М., КОКИН А.Н. РОЛЬ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОСТИ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	47
ДЕДЯЕВА М.С. ФОРМЫ И МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИИ НЕПРЕРЫВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	49
ЕФИМОВА К. Е., СЕДЫХ Ю. А. О РАЗВИТИИ ИНСТИТУТА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ.....	51
ЖЕРДЕВА О.В. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	54
ЗИМИНА А. Ю. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА НЕГО	56
КОЗЛОВСКИЙ Д. М. ОБ ОПЫТЕ И РЕЗУЛЬТАТАХ АГРАРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В КИТАЕ ...	57
КОКИН А.Н. ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	61
КОЛЕЙКИНА А.Ю. ВЗАИМОСВЯЗЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) И НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	64
КУЦЕНКО Е.И., ТРОФИМОВ И.В. ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	68
ЛЮБАРЕЦ Е.В. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	71
МОСТИПАН М.В. ИНФРАСТРУКТУРА КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА.....	72
ОВЧИННИКОВА А. В. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	74

ОВЧИННИКОВА Н.Н., АСИНЦЕВА А.Б. ФОРМИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ АССОРТИМЕНТНЫХ ПРОГРАММ	77
ORALBAEVA ZH. Z., BEISENBAYEVA A. K. RISK ASSESSMENT AND ANALYSIS OF FINANCIAL INSOLVENCY OF THE ORGANIZATION	80
ПАНКОВА В.Н., МОСКАЛЕНКО О.Н. ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ: АНАЛИЗ, ТЕНДЕНЦИИ, ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ	85
ПАНЯГИНА А.Е. ВЫБОР ОТРАСЛЕВЫХ ПРИОРИТЕТОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	87
ПАРАХИН Е.В. РЕПУТАЦИОННО-КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРАВОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ	92
ПИСЛЕГИНА Н.В., ШИФАНОВА Е. В. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	94
ПИСЛЕГИНА Н.В., ЦУРИКОВ В.В. ПРИРОДА БУХГАЛТЕРСКИХ РИСКОВ	98
ПОЛЕТУНОВА А.В., ГРИГОРЯНЦ А.И. ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ГОСТИНИЧНОМ ПРЕДПРИЯТИИ	101
САМОХИНА Е.С., КУЦИЯ О.Г. КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	103
СЕДЫХ Ю. А., КОСОЛАПОВА А. В. БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ	106
СКОПИНЦЕВ А.К. РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА: ОПЫТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	108
СОКЕРИНА С.В. НАРАЩИВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРСОНАЛА В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ДИНАМИЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ	112
SOSHNIKOV D. S. PROBLEMS OF MARKET RESEARCH FOR INNOVATIVE PRODUCT	117
СУРАЙ Н.М., НЕВЕРОВ П.А. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ	119
ТРОФИМОВ И.В., КУЦЕНКО Е.И. ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ ..	129
УСЕНКО Л.Н., ПАРАХИН Е.В. ПРЕДПРИЯТИЕ ПРАВОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КАК ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	131
ФИЛАТОВА В.А., ЛОСЕВА А.В. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ: ПОНЯТИЕ И ПОДХОДЫ	134
ФИЛИН Д.В. ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКИХ РЕГИОНАХ: МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ	137
ХОХЛОВА А. Е. ПОНЯТИЙНО-КАТЕГОРИАЛЬНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ: ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КУЛЬТУРА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ	139
ХУЛУКШИНОВ Д.Е. СТРАНОВЫЕ РАЗЛИЧИЯ МОДЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА	142
ЧУГАЕВА Т.Д. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА	144
ШЕВЕЛЕВ С. Ю. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВА ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	147
ШУКЛИНА З.Н., БЕКИШЕВА Х.Х. ПОИСК ИННОВАЦИОННЫХ ИДЕЙ НА ОСНОВЕ ИДЕАЛОВ РАЗВИТИЯ	151
SHURINA.K. METHODS OF MONITORING OF INVESTMENT PROJECTS OF THE COMPANY	155
SHUMOVSKAYA A. S., GOREVAYA E.S. ANALYSIS OF NEW TOOLS FOR THE MANAGEMENT OF EMPLOYEES' INNOVATIVE ACTIVITY	158

РАЗДЕЛ II

ИННОВАЦИИ В ОБРАЗОВАНИИ: КОНЦЕПЦИИ, ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ

INNOVATION IN EDUCATION: CONCEPTS, PROBLEMS, SOLUTIONS

АСПАНОВА Г.Р. РОЛЬ РОДИТЕЛЕЙ В РАЗВИТИИ ЛИДЕРСТВА У ДЕТЕЙ МЛАДШЕГО ШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА.....	161
МУГАДЖИРОВА А.М., АТАЕВА Д.З. ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА СОЦИАЛЬНО – ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ ДЕТЕЙ-СИРОТ ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА СРЕДСТВАМИ АРТ-ТЕРАПИИ	164
ГИНИЯТУЛЛИНА Э.Х. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИКУЛЬТУРНЫХ УМЕНИЙ ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА СРЕДСТВАМИ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА	166
ЕВТИФИЕВ А.С. ПОДГОТОВКА СУДЕЙ ПО СПОРТИВНОЙ БОРЬБЕ КАК НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ В УКРАИНЕ.....	169
ZHERDEVA O., SAVOTSCHKINA E., FILONOWA M. ZUSAMMENARBEIT DER REGION ALTAI UND DEUTSCHLANDS: GESCHICHTE UND PERSPEKTIVEN.....	172
ЖУКОВА О.А. НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОПЫТА ПРИМЕНЕНИЯ ИГРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫМИ СТРАНАМИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ	174
КАЛКЕЕВА К.Р., ДЖЕКСЕМБАЕВА Г.С. ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ КОМПЕТЕНТНОСТНОЙ МОДЕЛИ МАГИСТРА СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ПЕДАГОГИКА И ПСИХОЛОГИЯ».....	177
КУЗЫК М. В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ РЕЧИ ДОШКОЛЬНИКОВ В ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ М. МОНТЕССОРИ	183
ЛУЧКИНА В.В. ИНТЕГРИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ РОССИИ.....	185
МОРГАЧЕВА Н.В. РАБОТА НАД ПРОЕКТОМ ПО ЭКОЛОГИИ, РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ И УЧАЩИХСЯ	187
РАМАЗАНОВА Р.М., МУГАДЖИРОВА А.М. ПРОБЛЕМЫ ЭСТЕТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ.....	189
РАМАЗАНОВА Р. М., ШИХАМИРОВА Б. А. ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ СЕМЬИ У ДАГЕСТАНСКОЙ МОЛОДЕЖИ	193
СЕРГЕЕВ В.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ УРАВНЕНИЙ И НЕРАВЕНСТВ В КУРСЕ АЛГЕБРЫ В ШКОЛАХ РОССИИ	198
СМЕХНОВА Г.П. ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ИНТЕРАКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ.....	199
ПИЦХЕЛАУРИ Э.М., ШИХАМИРОВА Б.А. ТЕНДЕНЦИИ НРАВСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ МОЛОДЕЖИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	202
SHELKOVA S., ZHERDEVA O. THE PURPOSES OF TEACHING THE HISTORY OF ENGLISH.....	205
ШОНИН М. Ю., БАКИТЖАНОВ А. С. О ВАЖНОСТИ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ	206

РАЗДЕЛ III

ТЕХНИЧЕСКИЕ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ НАУКИ – МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

TECHNICAL AND AGRICULTURAL SCIENCES – GLOBAL TRENDS

ASYAKINA L. K., NOSKOVA S. Y., GARMASHOV S. Y., SUKHNIK S. A., ABRASHINA A. A. DEVELOPMENT OF APPROACHES FOR THE INTRODUCTION IN THE POLYMERIC MATRIX OF COLLOIDAL SILVER, WHICH IMPARTS ANTI-MICROBIAL PROPERTIES TO THE PACKAGING MATERIALS	209
--	-----

ИСМАМБЕТОВ А. С., ЕЛЬБАЕВ Т.Т., ЖУКЛЯЕВ А.Ю., КОЖЕНКОВ О.В. О ВОЗМОЖНОСТИ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО РАСЧЕТА ЦЕНТРОВКИ ВЕРТОЛЕТА	212
KOROBENIKOV V. S. USING A SMARTPHONE AS A PERSONAL ASSISTANT	217
KRAVCHENKO K.V. DETERMINATION OF REQUIREMENTS FOR INFORMATION SUBSYSTEM OF ACCOUNTING CERTIFICATION FOR POSTGRADUATE STUDENTS IN LEGISLATION CHANGES' CONDITIONS	219
TASHMATOV X. K., MUZAFAROV A.R. ANALYSIS OF THERMAL FLUID SENSORS AND THE DEVELOPMENT OF THE THERMAL LEVEL CONVERTER	221
ТИМЧЕНКО В.С., ХОМИЧ Д.И. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ «ОКНА» ПРИ МОДЕРНИЗАЦИИ И РЕМОНТАХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ПУТИ.....	224
ЦАРЕГОРОДЦЕВА Е.Ж. ФОРМИРОВАНИЕ УРОЖАЙНОСТИ ЛЕКАРСТВЕННОГО СЫРЬЯ КАЛЕНДУЛЫ ЛЕКАРСТВЕННОЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ФОРМЫ ВЫСЕВАЕМЫХ СЕМЯН В НИЗКОГОРНОЙ ЗОНЕ ГОРНОГО АЛТАЯ.....	227

РАЗДЕЛ I

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ

INNOVATION PROCESSES IN THE ECONOMY



УДК: 657.2, 657.4

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ И КИТАЯ

Антонова Н. Н., доцент, к.э.н.

Лисицына М. М., магистрант

Сургутский государственный университет

Россия, г. Сургут

E-mail: antonova.surgu@mail.ru

Аннотация: В статье проанализировано состояние экономики России и Китая в период кризисов. Определена динамика ВВП двух государств. А также особое внимание уделяется анализу взаимодействия и перспектив развития сотрудничества РФ и КНР.

Ключевые слова: межгосударственное взаимодействие, ВВП, кризис, девальвация валюты, динамика, экспорт, нефть, спрос, падение, обесценивание.

Взаимодействие СССР и Китая в основном определялось сферами экономики, политики и, конечно, внешней обороны. После Второй мировой войны отношения со стороны обеих стран развивались в мирном политическом порядке. Именно этот период является отправной точкой становления советско-китайских отношений. К тому же оба государства в 1945 году нуждались в широком международном сотрудничестве, так как Китай попал под зависимость Японии, а СССР восстанавливал экономику после немецкой оккупации.

К концу 1950-х гг. в советско-китайских отношениях стали нарастать негативные тенденции. Некогда активное двустороннее сотрудничество между «братьями навек» постепенно трансформировалось в противостояние двух крупнейших социалистических держав [6].

В 1954 году делегация из СССР во главе с Н.С. Хрущевым посетила Китай. По результатам переговоров Хрущева и Мао Цзэдуна СССР передал Китаю морскую базу Порт-Артур. Но уже со второй половине 50-х годов отношения двух государств приобретают окраску жесткой конфронтации. Основной причиной противостояния являлась советско-китайская граница. На всей ее 7250-километровой протяженности происходили инциденты, которые постепенно стали приобретать провокационный характер. Только в 1962 г. на границе произошло более пяти тысяч различных нарушений.

С 1960 года СССР для Китая официально стал врагом, а первое испытание атомного оружия КНР в 1964 году носило официальную причину «во имя защиты суверенитета, против угроз США и великодержавности СССР».

Начавшаяся в КНР в 1966 г. «культурная революция», сопровождалась обострением отношений КНР практически со всеми странами-соседями, и в первую очередь с СССР. Резко сократились экономические отношения, торговля, культурные, научные, спортивные обмены, снизился уровень политических контактов.

При этом следует отметить стремление советского руководства на всех этапах отношений с Китаем вести сдержанную полемику, не переходящую в насаждение милитаристского психоза по отношению к Поднебесной. Советская пропаганда вела дискуссию таким образом, чтобы в случае необходимости полностью ее прекратить. Москва не пыталась в тот период создать из КНР образ врага и до конца 1960-х гг. исходила из невозможности войны между «братьями навек» [1, с. 23-24].

Кульминацией противостояния СССР и Китая стал вооруженный конфликт на реке Уссури за остров Даманский. Данные провокации могли перерасти в реальный военизированный конфликт, но силовой отпор СССР заставил руководство Китая выйти на проведение дипломатических пограничных переговоров. Несмотря на то, что советско-китайские отношения оставались враждебными, угроза войны миновала.

С середины 70-х годов отношения СССР и Китая нормализуются, благодаря дружеским отношениям генерального секретаря ЦК КПСС Л. И. Брежнева и председателя Китайской Народной Республики Мао Цзэдуна и решению пограничного конфликта.

С приходом к власти президента СССР М.С. Горбачева отношения КНР становятся наиболее благоприятными за все периоды, и в 1990 году были подписаны договоры в сфере экономики, техники, искусства, науки и культуры.

В 1991 году СССР распадается на несколько государств, в числе которых Россия. Россия – страна невероятно богатая запасами нефти и газа, угля и древесины, самая большая по площади страна в мире, но резкий скачок от плановой экономики к рыночной не позволяет ее потенциалу раскрыться полностью. За 24-летний период существования Российская Федерация пережила 3 экономических кризиса.

Строительство пирамиды ГКО, снижение цен на мировом рынке на сырье и огромный государственный долг России стали основополагающими причинами кризиса 1998 года. 17 августа 1998 года был объявлен технический дефолт, который с одной стороны усугубил влияние кризиса, но с другой – повысил конкурентоспособность экспортоориентированных предприятий за счет роста цен на иностранную продукцию.

Большая часть банков в этот период обанкротилась, малый и средний бизнес стал не рентабелен. Доверие к властям было подорвано. В результате над Россией нависла реальная угроза национальной безопасности. Но уже к 2000-ому году ВВП страны составил около 15% (табл. 1).

Таблица 1 - Динамика ВВП в России в 1991–2001 гг., % к предыдущему году

Показатель	Годы					
	1991	1992	1993	1994	1995	1996
ВВП	95,0	85,5	91,3	87,3	95,9	96,6
Показатель	Годы					
	1997	1998	1999	2000	2001	
ВВП	100,9	95,1	105,4	109,0	105,0	

Источник: Госкомстат РФ <http://www.gks.ru/>

В 2008 году цены на мировом рынке на нефть и металлы резко снизились, а Россия, как известно, экспортоориентированная страна в области поставки нефти и газа. К тому же в этот период спрос на денежную наличность в банках резко превысил предложение. И поэтому российские банки были вынуждены одалживать деньги в зарубежных финансовых организациях. Но так как кризисные ситуации были характерны не только для Российской Федерации, но и для зарубежных стран, осенью 2008 российским банкам было отказано в кредитовании.

Как и в 1998 году последствием кризиса 2008 года стала девальвация рубля. К тому же многие предприятия были вынуждены сократить штат сотрудников, а банки ужесточили свои требования к потенциальным заемщикам. В 2008 году отмечается снижение цен на недвижимость, но данный факт является скорее положительным, нежели отрицательным, так как удалось уменьшить необоснованно завышенные цены.

Если говорить о положительных последствиях любого экономического кризиса, то несомненно можно упомянуть об «естественном отборе» на рынке. Кризис помогает

отсеять неконкурентоспособные компании, а сильным предприятиям сконцентрироваться на преодолении «пробелов» в деятельности и задействовать резервы.

Девальвация рубля, снижение поставок продукции и техники из Европы и Америки, уменьшение срока кредитования нефтегазовых предприятий, резкие негативные заявления в адрес России в иностранных СМИ – это только некоторые последствия кризиса, несмотря на то, что Россия на данный момент еще не вышла из кризисной ситуации.

В это время происходит активное снижение стоимости российского рубля по отношению к доллару (рис. 1).

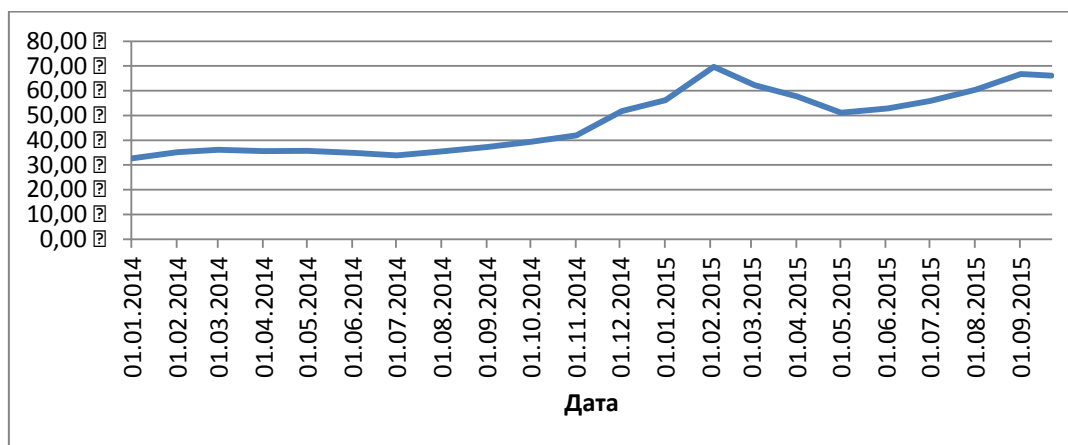


Рисунок 1 - Курс рубля по отношению к доллару

Источник: <http://www.sberbank.ru>

России жизненно необходимо развивать сотрудничество с другими странами. Но так как на данный момент союз между Россией и европейскими странами невозможен, основное внимание уделяется Востоку.

Восток непременно ассоциируется со страной восходящего солнца – с Китаем. Китай – страна необычайно яркая, колоритная и перспективная. Продукция китайских компаний завоевывает все больший авторитет на мировых рынках товаров и услуг. При этом экономика КНР практически не интегрирована в мировую экономику за счет кредитов, взятых в мировых банках. Более семидесяти процентов ВВП обеспечивается частным бизнесом. На данный момент товары из Поднебесной характеризуются хорошим качеством и соответствующей ценой. Но для того, чтобы выйти на мировой уровень Китай, как Россия, испытал влияние кризисов.

За 1993-2004 гг. Китай добился значительных экономических успехов. По уточненным данным переписи 2004 г., ВВП с 1993 г. по 2004 г. увеличен на 272% (в ценах 1978 г.). В 1997 г., на 3 года раньше (чем по плану) учетверен ВВП по сравнению с 1980 г. Первая экономическая перепись 2004 г. показала, что ВВП в 2004 г. в текущих ценах составил около 160% ВВП 2000 г. (по первоначальным данным это соотношение было примерно 155%). Индекс потребительских цен в 2004 г. был 105,9%. Среднегодовые темпы прироста ВВП в 1993-2004 гг. по скорректированным данным достигли 9,9%, по данным до корректировки – 9,4%. Несмотря на все критические замечания специалистов о завышении темпов прироста ВВП, после каждой крупной корректировки, проводимой официальными статистическими органами, темпы прироста ни разу не были скорректированы в сторону понижения. По эффективности использования инвестиций, природных ресурсов, роли научно-технического прогресса показатели Китая скромнее, чем темпы роста [5].

Кризис 2009 года в Китае связан с нестабильной экономической ситуацией в Америке. Снижение спроса на сталь металлургия Китая терпит убытки. Сокращение доходов от основных производств, закрытие большого числа предприятий и нестабиль-

ная ситуация на рынке недвижимости – основные последствия кризиса, при этом следует отметить, что кризис практически не коснулся банковской сферы, так как большее число китайской продукции было реализовано за юани.

Руководство страны использует уникальные антикризисные технологии, позволяющие затормозить развал экономики. Начинает активно развиваться сектор услуг, на социальную сферу увеличиваются отчисления из бюджета, проводятся экономические реформы на многих предприятиях. Гибкость китайской экономики позволила очень быстро избавиться от негативных последствий и вернуться на лидирующие позиции, которые Китай по праву занимает и в настоящее время [3].

В Китае в 2015 году фондовый рынок закрылся с падением, которое получило максимальное значение за последние восемь лет. В начале июля индекс биржи Шанхая («Shanghai Composite») сократился практически на одну треть.

Теперь операции по купле-продаже акций многих государственных компаний были запрещены, причем под этот запрет попали почти все сферы производства:

- химическая промышленность;
- судостроение;
- строительство;
- авиастроение;
- добыча угля и так далее.

Согласно мнению А. Купцикевича (финансового аналитика FxPro), в современном мире взаимосвязи между экономическими системами разных государств проявляются гораздо быстрее, поэтому отрицательная динамика торговых площадок в Китае вскоре негативно скажется на стоимости нефти.

Со временем ситуация в России будет все хуже, поскольку снижение темпов экономики КНР предполагает снижение потребления нефти. А падение спроса на нефть, в свою очередь, станет сильным ударом по российской валюте.

Эти проблемы в Китае на данном этапе не представляют особой опасности для экономики России. Но если китайский кризис станет полномасштабным, под угрозой окажутся все проекты России с Китаем, которые финансируются КНР [4].

«Однако восточное направление для России сохраняет свой потенциал, просто установки и оценки перспектив стали более сдержанными из-за конъюнктурной ямы. К примеру, есть определенные сдвиги сроков по ряду проектов на один–три года», – говорит Пасечник из ФНЭБ. В частности, газовый проект Газпрома по «Силе Сибири» отодвинулся на несколько лет: раньше ожидали, что первый газ по этой трубе пойдет в Китай в 2019 году, а теперь говорят о 2021 году. Впрочем, новый срок все равно идет в рамках контракта, просто 2019 год – это был оптимистичный прогноз, указывает Пасечник [7].

Все же следует отметить, что кризис явление временное. Задача России и Китая на данный момент сконцентрировать силы на более значимых секторах экономики, и использовать все возможные резервы для восстановления пробелов и устранения ошибок. Оба государства заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве, которое получило значительную динамику после кризиса в Украине. Оглядываясь назад и анализируя 2014 год, который был трудным для России, можно сделать вывод, что кризисные ситуации, несомненно, носят негативный характер, но все же они могут стать фундаментом для развития, прогресса и взаимовыгодного сотрудничества на долгие годы.

Библиографический список

1. Брагинский О. Б. Цены на нефть: история, прогноз, влияние на экономику: Ж. Рос. хим. об-ва им. Д.И. Менделеева № , 2008. – с. 25-35.
2. Госкомстат РФ // <http://www.gks.ru/> [Электронный ресурс] <http://www.gks.ru/>, 2016.

3. Кризис в Китае // www.livecrisis.ru [Электронный ресурс] : http://www.livecrisis.ru/world_crisis/list_item_page_377.aspx, 2015.
4. Кризис в Китае в 2015 и 2016 году и его последствия для России // a1invest.ru [Электронный ресурс] : <http://a1invest.ru/krizis-v-kitae-v-2015-godu-i-ego-posledstviya-dlya-rossii/>, 2016.
5. Лапердина В.В. Динамика ВВП КНР как показателя социально-экономического развития страны: Автореферат к.э.н. – М., 2008. – 20 с.
6. Переверзев В. В. Начало открытой советско-китайской полемики и общественное мнение СССР: Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 12 (341), 2014. – с.82-89.
7. Самофалова О. Китай поддержит российскую нефтяную отрасль: // Взгляд : деловая газета. 2015. URL: <http://vz.ru/economy/2015/9/3/764897.html>.
8. Сбербанк России // <http://www.sberbank.ru> [Электронный ресурс] <http://www.sberbank.ru>, 2016.

УДК: 336.221

ИНСТРУМЕНТЫ ИЗЪЯТИЯ ПРИРОДНОЙ РЕНТЫ

*Байкова Э.Р., к.э.н., старший преподаватель кафедры общей экономической теории
Башкирский государственный университет
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа
E-mail: uer84@rambler.ru*

Аннотация: В статье рассмотрена проблема рентного налогообложения. Показаны инструменты изъятия природной ренты за рубежом. Предложено применять в российской практике 3 инструмента: роялти, платеж на воспроизводство минерально-сырьевой базы, налог на дополнительный доход вместо действующего налога на добычу полезных ископаемых.

Ключевые слова: нефть, недропользование, налог на добычу полезных ископаемых, налог на дополнительный доход, рента, рентные доходы, налоговое бремя, Р-фактор, налог, роялти.

В мировой практике существует отработанная устойчивая система налогов и платежей за недропользование, которая включает следующие инструменты: бонусы, рентализ, роялти, налоги с дохода (прибыли), платежи на воспроизводство минерально-сырьевой базы, платежи за нерациональное использование ресурсов. Из них чистыми рентными платежами можно считать разовые платежи, арендную плату и платежи с добычи, поступающие собственнику и уровни которых зависят от размеров и качества ресурсов [2. С. 165-169].

В России по оценкам представителей научного и экономического сообщества размеры ежегодно получаемой ренты довольно сильно разнятся: от 20 до 50 млрд. долларов (С. Глазьев), 7-8 млрд. долларов (С. Степашин), 2-2,5 млрд. долларов (представители нефтяного бизнеса), 3-4 млрд. долларов (эксперты Института экономики переходного периода).[3]

Посмотрим на международный опыт, говорящий о том, какую часть прибыли нефтяной компании получает государство. В развитых странах сверхприбыль нефтяных компаний государство изымает в соотношении 20 к 80, то есть 20% – нефтяникам, 80% – государству. В России сегодня это соотношение составляет 50-50%.[3] Эксперты МВФ в одном из докладов признавали, что «налоговое бремя в российском нефтяном секторе ниже по сравнению с другими странами».[5] Рентное налогообложение, прежде всего, должно обеспечить стабильность поступлений в бюджет и сохранить привлекательность отрасли. Исходя из опыта таких стран как Норвегия, Великобритания, Австралия, следует ввести налог на дополнительный доход, который дифференцируется в зависимости от значений Р-фактора. (Таблица 1) Последний определяется как отношение накопленного дохода к сумме накопленных расходов. Судя по таблице 1, небольшое увеличение Р-фактора приводит к значительному росту ставки налога. Налог на дополнительный доход так и не получил своего применения на практике. К основной причине неприятия этого налога правительственными ведомствами является то, что его

применение усложняется проведением налоговых расчетов и необходимостью контроля по получению достоверных данных.

Таблица 1 – Ставки налога на дополнительный доход и R-фактор[4]

R-фактор	Налоговая ставка, %
1,00 до 1,20	0
1,10 до 1,20	15
1,20 до 1,30	20
1,30 до 1,40	30
1,40 до 1,50	40
1,50 до 2,00	50
Свыше 2,00	60

Исходя из этого, у недропользователей могут появиться возможности для занижения своих налоговых обязательств и, в конечном итоге, будут уменьшены доходы государственного бюджета.

В качестве одной из мер государственного регулирования следует рассматривать обеспечение перехода от налогообложения прибыли и доходов предпринимателей и населения к принципам рентного налогообложения. Общество нуждается в справедливом налогообложении. Поэтому основное бремя и должны нести рентноориентированные отрасли. В определенные периоды государство может и отказаться от взимания рентных платежей в целях стимулирования производства нерентабельной, но нужной обществу продукции.

Нами могут применяться следующие инструменты изъятия ренты:

- роялти (абсолютная рента), выступающий как регулярный платеж собственнику-государству за право пользования природными ресурсами. Величина должна зависеть от доступности и объема ресурсов, рентабельности месторождения. Для обеспечения энергобезопасности страны и пополнения стратегических запасов, государство может взимать не только в денежной форме, но в натуральном выражении;

- платеж на воспроизводство минерально-сырьевой базы – 10 % от цены добычи;

- налог на дополнительный доход вместо действующего НДС, который учитывает не только получаемый производителем валовой доход, но и затраты на добычу на конкретном месторождении. Это позволит обеспечить дифференциацию налоговой нагрузки и создаст условия для освоения новых высокозатратных месторождений.

Противники рентного налогообложения природопользования вообще не признают существования природной ренты и считают недопустимым установление платежей на нефтедобычу исходя из этой категории.[1. С.17] Согласно подобным представлениям, рентные отрасли являются сферой предпринимательской деятельности и должны облагаться стандартными налогами. Система использования ренты в качестве источника государственного дохода вместо налогообложения труда и капитала поощряет частную инициативу. Она не допускает владение ресурсами, ведущее к росту социального неравенства.

Библиографический список

1. Гусев В. Организационно-экономические механизмы налогообложения в нефтяных комплексах России и зарубежных стран: сравнительный анализ и проблемы практического применения [Текст] // Российский экономический журнал. – 2005. – № 5-6. – С. 17.
2. Егоров Е.Г., Алексеев П.Е., Егорова И.Е. О совершенствовании системы рентных платежей в нефтегазо- и алмазодобывающих отраслях промышленности [Текст] // Проблемы укрепления связи и науки с народным хозяйством в условиях рыночных отношений. – Якутск: 2000. – С. 165-169

3. З.Осадчая И. Природная рента, сверхприбыли нефтяных монополий и государство [Электронный ресурс] // Наука и жизнь. – 2004. – №4. URL: <http://www.nkj.ru/archive/articles/4196/>
4. По данным сайта «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/>
5. Томсен П. Налоговая реформа: не панацея [Электронный ресурс]. – URL: www.vedomosti.ru/newspaper/article/2003/03/58662

УДК: 330.322

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Барбашова С. А., к. э. н., доцент

Арстанова Г. С., студент

Малашкина В. А., студент

*Финансовый университет при Правительстве РФ, Пензенский филиал
Россия, г. Пенза*

E-mail: cdtmf051178@yandex.ru

Аннотация: В статье проанализированы объём и структура иностранных инвестиций в регион, представлены способы привлечения инвесторов, как отечественных, так и иностранных, а также дана оценка инвестиционной привлекательности Пензенской области.

Ключевые слова: инвестиции, иностранные инвесторы, инвестиционная привлекательность, пути привлечения инвестиций, санкции, предприятия с иностранным капиталом.

В условиях рыночной экономики объём и структура привлекаемых в экономику инвестиций непосредственно зависят от уровня доходности капитальных и финансовых активов, что довольно сложно достичь в условиях кризиса. Инвестиционная сфера является индикатором, указывающим на общее положение внутри страны или отдельного региона, размер национального дохода, привлекательность для других государств.

Прежде чем инвестировать в тот или иной регион, инвесторам необходимо определить его инвестиционную привлекательность. В Пензенской области к преимуществам инвестирования относятся: благоприятные климатические условия, развитая инфраструктура, высокий кадровый потенциал, политическая стабильность, высокий уровень инновационной активности, система государственного сопровождения проекта, налоговые льготы для инвесторов и высокий уровень кредитной надёжности.

Отрицательными элементами инвестиционного имиджа области являются: высокая степень износа основных фондов, низкая экономическая эффективность промышленности, ограниченная собственная сырьевая база [4].

Совокупность этих факторов привела к тому, что инвесторами в Пензенскую область в 2011-2013 гг. являлись 18 стран (таблица 1).

Таблица 1 – Иностранные инвестиции в Пензенскую область в 2011-2013 гг., тыс. долл.

Страны	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Кипр	12 201,3	13 024,4	74 141,8
Китай	12 665,0	27 709,3	34 157,6
Швейцария	–	2 767,9	3 227,5
Нидерланды	12 885,2	16 659,4	2 876,4
Виргинские острова (Брит)	1 102,0	–	244,2
Сейшелы	–	28 126,5	0,2
Швеция	–	2 909,6	0,6
Германия	6 757,4	0,2	–
Прочие (Хорватия, Израиль, Казахстан, Великобритания, Польша, Франция, Литва, Азербайджан, Багамские острова, Кыргызстан)	220,1	574,5	5647,4
Всего	45 831,17	91 772,4	120 295,6

В 2013 г. значительную долю в объеме иностранных инвестиций занимали Китай (28,4 %) и Кипр (61,6 %).

На рисунке 1 представлена динамика и структура иностранных инвестиций в Пензенскую область.

тыс. долл.

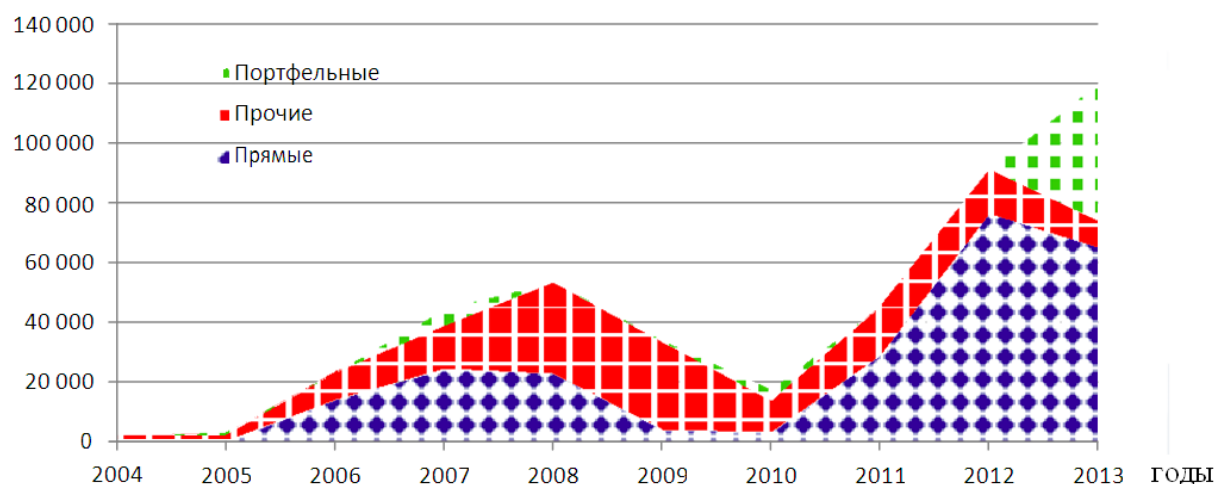


Рисунок 1 – Структура иностранных инвестиций в Пензенскую область

Согласно представленным данным наибольший объем приходится на портфельные инвестиции. С 2008 г. по 2010 г. наблюдается спад, что было связано с мировым экономическим кризисом. Основными направлениями привлечения иностранных инвестиций в Пензенскую область являются сельское хозяйство, строительство и обрабатывающие производства [1, с. 51].

Введённые в 2014 г. санкции США и ЕС оказали неоднозначное влияние на экономику России. С одной стороны, инвестиционный климат значительно ухудшился. Произошёл отток капитала из страны (более 50 млрд. долл.). Наблюдается значительное ослабление рубля, что выразилось в инфляции и повышении курса доллара и евро. В связи с этим Россию назвали менее привлекательной для инвестирования среди восьми крупнейших экономик мира.

С другой стороны, положительным последствием санкций является то, что внешнее воздействие и давление стимулирует российские власти на работу по развитию экономики [3]. В Пензенской области используют различные способы привлечения иностранных инвесторов: налоговое стимулирование, предоставление налогового и бюджетного кредитов, субвенций и субсидий, освобождение от арендной платы за земельные участки, находящиеся в региональной собственности; льготы по аренде недвижимого имущества, финансирование за счёт средств бюджета области капитального ремонта и строительства коммунальной инфраструктуры, обеспечение административной поддержки [1, с. 52].

Данные мероприятия уже дали положительные результаты. В настоящее время на территории области работают несколько предприятий с иностранным капиталом: ООО «Маяк-Техноцелл» (Германия, Чехия), компания «Sucden» (Франция), ООО «Русская молочная компания» (Сингапур) и другие.

Инвестиционная стратегия Пензенской области до 2021 г. направлена на реализацию следующих направлений инвестиционной политики:

- 1) увеличение эффективности сотрудничества органов власти с предпринимателями;
- 2) развитие системы господдержки инвестиционных проектов, которые соответствуют приоритетным направлениям;
- 3) расширение инфраструктурных возможностей области для реализации крупных проектов;

- 4) формирование кадрового потенциала (подготовка и переподготовка специалистов в тех направлениях, в которых заинтересованы инвесторы);
- 5) формирование положительного инвестиционного имиджа региона [2].

Также необходимо провести следующие меры: обеспечить рекламу о льготах, действующих в сфере иностранного инвестирования в области; провести конкурс по отбору бизнес-проектов с привлечением иностранных инвесторов.

Благодаря совокупности принятых и предлагаемых мер с учётом благоприятной политической и экономической обстановки возможно увеличение объёма иностранных инвестиций, привлекаемых в экономику Пензенской области.

Библиографический список

1. Барбашова, С.А. Анализ международных инвестиционных потоков в Пензенской области/С.А. Барбашова//Федерация. – 2010. – №9. – С. 50-52.
2. Закон Пензенской области «Об инвестиционной стратегии Пензенской области на период до 2021 года (и на перспективу до 2030 года)» от 01.03.2004 г. № 579-ЗПО. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru/>. [Дата обращения: 29.02.2016 г.]
3. Климова, Н.В. Влияние санкций на инвестиционный климат и промышленную политику России/Н.В. Климова, С.Ю. Мурашкина//Научный журнал КубГАУ. – 2014. – № 106 (02). – [Электронный ресурс]. – URL: <http://ej.kubagro.ru/>. [Дата обращения: 06.03.2016 г.]
4. Учаева, Т.В. Инвестиционная политика РФ/Т.В. Учаева, К.И. Старостина//Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С.33-35.

УДК: 657.6 (076.5)

НАЛОГОВЫЙ АУДИТ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ВНЕБЮДЖЕТНЫМИ ФОНДАМИ

*Богданова М.М., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит, статистика»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Барнаульский филиал
Россия, г. Барнаул
E-mail: pavebogdano@yandex.ru*

Аннотация: В статье рассмотрена методика аудиторской проверки бухгалтерского учета операций, связанных с начислением, уплатой и отражением на счетах учета страховых взносов во внебюджетные фонды. Приведена программа проверки, ставки страховых взносов, возможные искажения.

Ключевые слова: налоговый аудит, внебюджетные фонды, страховые взносы, бухгалтерский учет, расчеты с внебюджетными фондами.

Внебюджетные фонды выполняют функцию аккумуляции денежных средств на цели, предусмотренные их уставом. Основные внебюджетные фонды: Пенсионный фонд России (ПФР), Фонд социального страхования (ФСС РФ), Фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС). Хозяйствующие субъекты взаимодействуют с внебюджетными фондами путем перечисления страховых взносов в рамках установленных законодательством процентов от фонда оплаты труда. Бухгалтерский учет расчетов с внебюджетными фондами занимает важное место в системе учета расчетов организации, поэтому при проведении аудиторской проверки необходимо уделять пристальное внимание данному участку учета.

Цель аудита расчетов с внебюджетными фондами заключается в проведении объективного анализа расчетов страховых взносов, для подтверждения соответствующих статей отчетности, отражающих задолженность перед внебюджетными фондами, а также проверке корректности исчисления и уплаты соответствующих сумм.

При проверке правильности формирования базы для исчисления страховых взносов, аудитор должен обратить внимание на следующие вопросы:

–выявление операций, по которым наблюдается большое расхождение в суммах (в ту или иную сторону) по карточкам счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» методом прослеживания;

–проверка наличия и правильности оформления первичной документации.

Программа проверки документации хозяйствующего субъекта включает в себя:

–аудит оформления первичных документов;

–проверку правильности применения ставок страховых взносов;

–проверку тождественности остатков и оборотов по счетам Главной книги и регистрам бухгалтерского учета;

–определение видов оплаты труда и других выплат работникам, которые производились в отчетном году. Для этого необходимо сравнить виды выплат, на которые фактически были начислены страховые взносы, с видами выплат, на которые они должны начисляться в соответствии с действующим законодательством; определить в случае выявления несоответствий размер отклонений по базе начисления страховых взносов.

Проверка правильности применения ставок страховых взносов осуществляется в соответствии со ставками, установленными ст. 58.2 Закона 212-ФЗ [1] на период 2012-2015 года для всех страхователей по пенсионному страхованию, по обязательному социальному страхованию, и страхователей по обязательному медицинскому страхованию, производящих выплаты физическим лицам (за исключением отдельных категорий страхователей, для которых установлены пониженные тарифы) (таблица 1).

Таблица 1 – Страховые взносы, установленные на 2012-2015 гг.

Тариф страхового взноса	В Пенсионный фонд РФ (ПФ РФ)			Фонд социального страхования (ФСС РФ)	Фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС)
	На финансирование страховой части трудовой пенсии		На финансирование накопительной части трудовой пенсии		
	Для лиц 1966 г. рождения и старше	Для лиц 1967 г. рождения и моложе	Для лиц 1967 г. рождения и моложе		
	В пределах установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов (в 2012 году – 512 тыс. руб., в 2013 году – 568 тыс. руб.)				
22,0%	22,0%, в т.ч. 6,0% - солидарная часть тарифа; 16,0% - индивидуальная часть тарифа	16,0% в т.ч. 6,0% - солидарная часть тарифа; 10,0% - индивидуальная часть тарифа	6,0% индивидуальная часть тарифа	2,9%	5,1%
	Свыше установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов				
	10,0%	10,0%	0,0%	0,0%	0,0%

При контроле начисления пособий аудитор должен:

–удостовериться в наличии документов – справки независимых экспертов, приказы руководителя, листы временной нетрудоспособности;

–произвести перерасчет исходя из того, что первые три дня нетрудоспособности оплачиваются за счет организации, а оставшиеся дни за счет Фонда социального страхования. Это верно только для работников организации. Если работник предприятия ухаживает за членом семьи, то больничный оплачивается полностью за счет ФСС;

–сопоставить расчет авансовых платежей по взносам в ФСС РФ в части выплат по временной нетрудоспособности с дебетом счета 69 «Расчеты по социальному страхова-

нию и обеспечению» и расчетной ведомостью по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» [2, с. 107].

Согласно п. 2 ст. 9 Закону 212-ФЗ все виды установленных законодательством компенсационных выплат не подлежат обложению страховыми взносами, кроме компенсаций за неиспользованный отпуск, связанных с увольнением работника. К компенсационным выплатам относятся: возмещение вреда здоровью, бесплатное предоставление жилых помещений, стоимость натурального довольствия, стоимость питания и формы и др. Все компенсационные выплаты аудируемой организации должны быть утверждены Приказом руководителя этого предприятия.

Для контроля выплат, носящих компенсационный характер, необходимо:

- определить выплаты, носящие компенсационный характер согласно Закону 212-ФЗ;
- поверить операции, носящие характер компенсации за неиспользованный отпуск.

При проведении процедуры проверки расчетных ведомостей по начислению оплаты труда аудитор может выборочно произвести арифметический пересчет ставок страховых взносов к базам начисления. Здесь требуется определить уровень баз начисления страховых взносов в отношении каждого физического лица.

При проверке выплат, не подлежащих обложению страховыми взносами, в соответствии с законодательством необходимо подтвердить правомерность не включения данных выплат и вознаграждений в облагаемую базу для исчисления страховых взносов в государственные внебюджетные фонды.

На данном этапе проверки следует обратить внимание на ст. 9 Федерального закона 212-ФЗ.

В ходе контроля ведения учета, своевременности и правильности исчисления и перечисления страховых взносов следует обратить внимание на следующие вопросы:

- проверка своевременности начисления страховых взносов. Страховые взносы начисляются в момент получения работником выплат или иных вознаграждений, включая отпускные, премиальные и прочие выплаты некомпенсационного характера;

- сопоставление данных, полученных при расчете базы исчисления страховых взносов организации, с учетными данными, отраженными в регистрах бухгалтерского учета по кредиту счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»;

- проверка правильности исчисления страховых взносов по срокам уплаты: соответствие сальдо обязательств по каждому взносу на конец отчетного периода в учете плательщика с данными внебюджетных фондов.

При наличии отклонений между данными бухгалтерского учета, отчетности и Главной книги следует проанализировать ситуацию, выявить причины отклонений и сделать соответствующие выводы.

Наиболее распространенной причиной отклонений является внесение в бухгалтерский учет текущего отчетного периода исправлений за предыдущие отчетные периоды.

При этом необходимо сопоставить исправительные проводки в бухгалтерском учете и декларациями за тот отчетный период, в котором допущены искажения и за который внесены исправления в текущем отчетном периоде.

В качестве возможных искажений при расчетах с внебюджетными фондами могут быть следующие [2, с. 109]:

- 1) нарушение порядка формирования базы по страховым взносам в государственные внебюджетные фонды;

- 2) нарушение порядка применения ставок по страховым взносам в государственные внебюджетные фонды;

- 3) нарушение порядка расчета пособий, в т. Ч. За счет фонда социального страхования;

- 4) нарушение правомерности применения льгот при начислении страховых взносов в государственные внебюджетные фонды;

- 5) нарушение порядка ведения синтетического и аналитического учета расчетов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды по счету 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»;
- 6) несоответствие записей в отчетах и журналах, других регистрах;
- 7) отсутствие Правил внутреннего трудового распорядка организации, Положения по оплате труда, коллективного договора, трудовых договоров, положения о премировании и т.д.;
- 8) ошибочные действия, допущенные при сборе и обработке данных, на основании которых рассчитываются страховые взносы;
- 9) арифметические ошибки, опiski и пропуски при расчете базы для начисления страховых взносов;
- 10) ошибки автоматизированной обработки информации, возникающие как при вводе информации в компьютерную программу учета, так и непосредственно при использовании программного обеспечения: при обработке, хранении и передаче данных (повторный ввод, потеря данных, неточное округление);
- 11) несвоевременное исполнение страховых обязательств;
- 12) неправильное заполнение строк отчетного расчета при условии полного и правильного отражения произведенных операций в регистрах бухгалтерского учета;
- 13) фальсификация отчетности.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ (ред. От 13.07.2015) «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» [Электронный ресурс] // Сайт компании «Консультант Плюс» / URL: <http://www.consultant.ru/online>, свободный. – Загл. С экрана (дата обращения 09.11.2015).
2. Богданова, М. М. Аудит налогообложения: учебное пособие / М. М. Богданова. – Барнаул : ИП Колмогоров, 2014. – 118 с.

UDC 659.122.1

TRADITIONAL AND INNOVATIVE METHODS OF LAUNCHING A NEW PRODUCT

Bragina E.E., Master student
Scientific Supervisor – E.S. Gorevaya
Novosibirsk State Technical University,
Russia, Novosibirsk
E-mail: bragina.katya20@gmail.com

Abstract: Choosing the right way to introduce a new product is one of the most essential problems that has to be solved by entrepreneurs, because the success of the project hugely depends on this stage. Every year new techniques of promoting an innovative product occur. By tracking new marketing tools and experiences of their use, it is possible to create an effective program for promoting an innovation with the maximization of coverage and optimization of costs.

Key Words: marketing of innovative product, promotion of innovation, innovative marketing tools, viral video, visual content, storytelling.

How to present an innovative product? This is one of the most difficult question entrepreneurs-innovators face. The success of a project usually depends on the marketing strategy: innovations are often new to a market, and this means that consumers would hardly replace familiar product with a new one. However, there is no unified scheme of how to launch an innovation successfully. Different markets require different approaches due to distinctions in target audience, which causes diversification of leverage (levers of influence).

In order to form an effective strategy of presenting innovation to a market, it is essential to analyze needs of target audience and to create an optimal way of promotion. Therefore, necessary researches should be carried out to gather enough information about consumers, competitors and market conditions. Competent entrepreneurs and marketing specialists begin working on gathering this information before the product is created and some of them start even earlier – right after the idea of innovation has appeared.

Specialties of marketing innovations can depend on strategies that are common for the market. For example, it is inherent for a new product to be “pushed through” for innovative market in Russia. Consequently, methods of searching for a new field to use an innovation should be applied. For this purpose such techniques as brainstorm, fronting, benchmarking, business intelligence in specialized fields can be used.

In addition, TV and banner ads, BTL campaigns, press conferences, word of mouth marketing and other traditional ways of promotion are commonly used. In some cases, it makes sense to carry out market soundings. For example, exhibiting of a prototype during special events and providing a trial usage in terms of estimating the demand and detecting disadvantages of the product.

New marketing tools, which added up to a list of virtual marketing tools are contextual and targeted advertising, gamification, event-marketing, storytelling, viral video.

The main aim of marketing innovation is to acquaint consumers with a product, to mold a vision of the product. These will provide continuous recognition of the innovation among consumers in order to boost sales. It is possible to use both traditional and new marketing tools in accordance with ROI (return of investment) of each tool to present a product. It is important to focus on the value proposition as well as on a targeted audience (because they are the ones who make product successful or not).

Right mix of traditional and innovative marketing tools and good strategies helped currently known companies to bring their products to markets successfully.

Company	Product	Channels	Market share	Results
GoPro	Action camera GoPro	Exhibiting of the product and participating in conferences, trial usage for surfers; visual content; viral video (fireman saves a kitten)	11% marketing share (2010). Marketing share for 2015 is 47,5%. [3]	\$64 million revenue (2010).
YouTube	Video hosting YouTube	Viral widget-marketing: the ability to share a video in blog or website	46% marketing share (2006)	Increase of a market share, YouTube is bought by Google for 1,65 billion dollars.[2]
Apple	iPad	Intriguing the audience; «video-leaks» about new product; generating hype; presentation.	73% market share (IV quarter 2010)	600 000 iPads on the first day of sales were sold. [1]
Segway	Segway	Presenting the product on ABC Channel; participation in conferences, exhibiting the product.	No analogues (2001)	6000 items were sold

Looking through all the positive examples of effective usage of marketing innovations, it can be noted that companies choose divers marketing strategies. Some companies make huge investments, while others prefer low-budget methods. However, money does not play the leading role here. Tools that have proved to be the most effective are those that arouse emotions throughout consumers. Storytelling, visual content, native advertisement or viral marketing can be used for this purpose.

These tools are widely applied by well-known companies. The example of it is a memorable advertisement of Snickers (by Mars Inc.). Storytelling formed the basis for this campaign about regeneration of a man. “You are not you when you are hungry” – this slogan showed the connection between the story and the product, and stuck in the memory of con-

sumers. Another bright example is OldSpice and its advertisement “The Man Your Man Could Smell Like”, after which the brand almost become personified (OldSpiceGuy’s image is still used in some campaigns of this brand).

Nike successfully realizes the combination of visual content and storytelling (and sometimes-native ads). As a platform for advertising, it uses social network Instagram. Pictures and photos posted in its account is not a typical “advertisement”. You will not meet many logos there, because it is more about real-life photos of people, who use Nike’s production. This usually finds a positive response among followers.

In cases when a product offers unique possibilities, it would be a good idea to let consumers try it. They will get a chance to see a product as it is and to understand all of its advantages. It frequently stimulates consumers to buy a product and to share their opinion about it with other people (word of a mouth).

In conclusion, it should be noted that with the development of Internet-marketing the list of promotional tools has expanded. Due to the fact that this field is dynamically developing and changing, the efficiency of using virtual marketing tools may vary in different markets. To launch an innovative product successfully it is crucial to monitor all the new marketing internet solutions and to mix online and offline activities.

Bibliography

1. How Has Apple Advertised the iPad? [Электронный ресурс]. URL: <https://www.techinasia.com/how-has-apple-advertised-the-ipad>
2. Paul R. La Monica. Google to buy YouTube for \$1.65 billion. [Электронный ресурс]. URL: http://money.cnn.com/2006/10/09/technology/googleyoutube_deal
3. Parker Thomas. GoPro’s Market Shares and Earnings Trend. [Электронный ресурс]. URL: <http://finance.yahoo.com/news/gopro-market-shares-earnings-trend-150631777.html>

УДК 334.726

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ СЛОВАКИИ В ГЛОБАЛЬНЫЕ АВТОМОБИЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СТОИМОСТИ

*Возмилова С.С., аспирант
Российский Университет Дружбы Народов
Россия, Москва
E-mail: sv.vozmilova@mail.ru*

Аннотация: Благодаря значительному потоку зарубежных инвестиций автомобильная промышленность стран Словакии в последние пятнадцать лет расширялась достаточно быстрыми темпами, оказывая влияние на социально-экономическое развитие страны. Так, за период 2006-2014 гг. доля автоиндустрии в ВВП увеличилась с 1% до 13%, увеличилось количество занятых в отрасли, стал расти объем инвестиций в НИОКР. Автор приходит к выводу, что Словакия успешно интегрировалась в глобальные цепочки стоимости автомобильной промышленности. В ходе исследования выявлены следующие особенности в процессе интеграции Словакии в глобальные автомобильные цепочки стоимости: благоприятное географическое расположение, низкий уровень заработных плат и достаточно квалифицированный персонал для привлечения ТНК с целью размещения OEM-производств на территории Словакии и повышения продаж в Европе; возросшая роль ТНК в управлении автомобильной отраслью страны; постепенное внедрение в международные автомобильные цепочки стоимости в качестве страны с передовыми инновационными технологиями.

Ключевые слова: автомобильное производство, автопроизводители (OEM – originalequipmentmanufactures), прямые иностранные инвестиции (ПИИ), глобальные цепочки стоимости, Транснациональные компании (ТНК), добавленная стоимость, промышленная политика, поставщики 1, 2 и 3-его уровня, стратегия, НИОКР

Автомобильная промышленность Словакии последние 15 лет развивалась достаточно быстрыми темпами. Производство автомобилей со 126 тыс. в 1999г. выросло к

2015 г. в 8 раз достигнув показателя более 1 млн [9]. Доля авто индустрии в ВВП страны увеличилась с менее 1 % в 2005 г. до 13 % в 2014 г. [8]. По данным на 2014г. на 1000 человек в Словакии производилось около 183 автомобилей, что выше показателей многих других стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). С конца 1990гг. количество сотрудников занятых в авто индустрии увеличилось в два раза. По данным на 2014г. в производстве автомобилей было задействовано более 61 тыс. человек, это около 3 % от общей занятости населения Словакии и практически 14 % сотрудников производственной сферы [8]. Также за последние годы значительно вырос уровень заработной платы сотрудников автомобильной отрасли с 2008г. по 2013 г. в полтора раза до 1166 евро в месяц [8]. Практически все произведенные автомобили идут на экспорт, в 2013 г. было экспортировано более 1 млн автомобилей, около 14,6 млн долл., а в внутри страны продано всего около 66 тыс. машин [10]. Доля экспорта автомобилей в общем экспорте страны с 1999г. по 2014 г. выросла больше, чем в 2 раза с 7,6 % до 18 % [11]. Таким образом, Словакия вторая страна после Чехии в регионе ЦВЕ по масштабности и значимости автомобильной индустрии в экономике государства.

Основные OEM-производители Словакии международные авто концерны Volkswagen Group (VW), Kia Motors и PSA Peugeot Citroen Group (таб. 1). Все сборочные заводы размещены в западной части страны недалеко от границ с Венгрией, Австрией, Чехией и Польшей на территории регионов Братислава, Трнава и Жилина. Более 70% поставщиков всех уровней также размещены в западной части страны, структура поставок в стране была со временем адаптирована для удовлетворения требованиям и условиям трех различных культур производителей автомобилей (немецких, французских и корейских) [3. С.4]. Регион Жилина необходимо рассматривать в качестве автомобильного кластера для трех стран Словакии, Чехии и Польши, так как находится на их границе. В данном кластере размещается множество производств техники, электроники и отдельных компонентов для автомобильной промышленности [5. С. 33].

Таблица 1 – Ключевые представители автомобильной отрасли в ЦВЕ

Автоконцерн	Марка автомобиля	Кол-во произведенных автомобилей, 2014
VOLKSWAGEN GROUP	SKODA	83 091
	VOLKSWAGEN	262 340
	AUDI	60 990
HYUNDAI	KIA	323 720
PSA	CITROEN	240 019
	PEUGEOT	

Источник: Составлено автором по оценочным данным [9]

Как и в других странах ЦВЕ рост значимости автомобильной промышленности в экономике Словакии произошел за счет ПИИ зарубежных авто концернов и промышленной политики государства. Хотя не стоит рассматривать, что Словакия стала специализироваться на автомобильной промышленности в результате целенаправленной и последовательной государственной политики с самого начала. Компания VW вышла на рынок Словакии благодаря «браундфилд» инвестициям в 1991г., и производство развивалось достаточно медленными темпами, и лишь после анонсирования расширения своего производства правительство Словакии выразило заинтересованность в инвестировании в авто индустрию (таб. 2). В 1998 г. правительство приняло «Программу по развитию автомобильной промышленности в Словакии», определяющий общую стратегию, цели и меры, которые должны быть реализованы [2. С. 25-26].

Таблица 2 – Формы инвестиций зарубежных автопроизводителей при выходе на рынок Словакии

Инвестор	Принимающая страна/компания	Тип/форма инвестиций	Стоимость	Год
VolkswagenGroup	Братислава, Словакия / BAZ	СП, «браунфилд» (приобретение 80% акций BAZ)	Сумма инвестиций в течение 1990-ых гг. составила 1,5 млрд евро	1991
PSA Peugeot Citroën	Трнава, Словакия / PSA Trnava Plant	«гринфилд»	700 млн евро	2003
Hyundai KiaAutomotive Group	Жилина, Словакия / Kia Motors Slovakia	«гринфилд»	1 млрд евро	2004
Jaguar Land Rover	Нитра, Словакия / Jaguar Land Rover	«гринфилд»	1 млрд фунтов стерлингов	2015

Источник: составлено автором по данным [4], [2] и [14]

Опыт компании VW имел демонстрационный эффект и привлек за собой ряд крупных зарубежных поставщиков, которые были также в большой степени просубсидированы государством [1]. В 2003г. Концерн PSA Peugeot Citroën осуществила «гринфилд» инвестиции в строительство нового завода в районе г. Трнава, производственные мощности которого сегодня составляют более 240 тыс. машин в год (таб. 1). В след за ней Hyundai Kia Automotive Group в 2004г. начало строительство нового завода по производству автомобилей KIA, уже в 2014г. на заводе было изготовлено более 320 тыс. шт (таб. 1). Привлекательность рынка Словакии подчеркивает принятое решение британского авто концерна в 2015г. инвестировать более 1 млрд фунтов стерлингов в строительство нового завода на словацкой территории.

В таблице 3 мы можем проследить повышение значимости иностранных предприятий в автомобильной отрасли Словакии. Всего в Словакии по данным на 2012 г. насчитывалось 240 предприятий авто индустрии, из которых 51 % приходится на компании с численностью персонала менее 20 человек и 40 % на фирмы с персоналом более 50 и объемом производства более 93 %. С 2008 г. доля отечественных предприятий значительно выросла с 31 % до 55 %. Однако, зарубежные фирмы служат основным источником рабочих мест в Словакии и к 2012 г. их доля возросла до 97 %, в то время как доля отечественных упала не только в относительных показателях, но и в абсолютных. Количество сотрудников словацких фирм упало с 2008 г. в 2,5 раза до 2 тыс. человек.

Таблица 3 – Основные показатели отечественных и иностранных предприятий в автомобильной промышленности Словакии

	2008				2012			
	Отечественные	Иностранные	Доля отечественных, в %	Доля иностранных, в %	Отечественные	Иностранные	Доля отечественных, в %	Доля иностранных, в %
Кол-во предприятий	41	91	31%	69%	132	108	55%	45%
Кол-во рабочих мест	5284	52103	9%	91%	1984	59587	3%	97%
Объем производства, млн евро	195,4	12807,9	2%	98%	121	19582,8	1%	99%
Добавленная стоимость, млн евро	54,2	959,3	5%	95%	35,3	1929,1	2%	98%
Расходы НИОКР, млн евро (2009г., 2011г.)	18,566	25,5	42%	58%	24,117	46,9	34%	66%

Источник: Составлено автором по данным [8]

Если смотреть в денежном выражении, то практически все производство сосредоточено у иностранных предприятий, их доля составляет 99% и по данным на 2012г. объем производства достиг практически 19,6 млрд евро. Объем производства словацких фирм в тот же год составил 121 млн евро. Соответственно 98% добавленной стоимости, произведенной в Словакии, приходится на зарубежные компании. Стоит отметить, что у иностранных компаний доля добавленной стоимости в общем объеме производства составляет 10%, а у отечественных около 30%. Данные по расходам на НИОКР подтверждают стратегию Словакии по привлечению иностранных инвестиций в исследования и разработки, так их доля с 2008 по 2012г. выросла с 58% до 66%, достигнув 47 млн евро.

По данным на 2014г. в Словакии насчитывалось уже более 300 поставщиков, которые поставляют продукцию не только на словацкие OEM-производства, но и за границу [6]. В Словакии отмечают 40 крупнейших поставщиков автомобильной промышленности, общая выручка которых в 2014г. составила 10,3 млрд евро, а общая численность сотрудников 54,5 тыс. человек. Всего 2 словацких компании входят в число крупнейших поставщиков, основными же представителями служат Германия (13 компаний), Южная Корея (7), США (6), Франция (3) и Япония (3) [6].

По мнению президента Ассоциации автомобильной промышленности Словакии (ZAP SR–Automotive Industry Association of the Slovak Republic) мощности автопроизводителей Словакии достигли своих пределов, поэтому сейчас они видят потенциал в развитии поставщиков, а именно через углубление локализации производства комплектующих и модулей по всей цепочки поставок, в том числе увеличение доли отечественных предприятий и повышение их конкурентоспособности [7].

В таблице 4 отражены показатели доли добавленной стоимости в экспорте/импорте продукции автомобилестроения Словакии. Объем экспорта продукции автомобильной отрасли с 1995г. по 2011г. вырос более чем в 32 раза, доля готовых изделий в экспорте сократилась с 64% до 51%, а экспорта полуфабрикатов, напротив, увеличилась на 13п.п. до 49%, что еще раз свидетельствует о поставках комплектующих для

автомобильной отрасли в другие страны. Доли добавленной стоимости созданной внутри страны и иностранной в общем экспорте практически не изменились за 15 лет, оставшись на уровне 40% и 60% соответственно. То есть по данным на 2011г. добавленная стоимость, произведенная за пределами Словакии, остается существенно выше добавленной стоимости созданной на словацкой территории.

Таблица 4 – Объем добавленной стоимости продукции автомобильной отрасли в экспорте/импорте Словакии

Показатель	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Объем экспорта продукции автомобильной отрасли, млн долл	464	1 948	5 466	14 535	10 357	12 222	15 314
Доля готовых изделий в общем экспорте, в %	64%	59%	54%	56%	56%	52%	51%
Доля полуфабрикатов в общем экспорте в %	36%	41%	46%	44%	44%	48%	49%
Доля добавленной стоимости созданной внутри страны в общем экспорте, в %	40%	30%	33%	32%	40%	38%	39%
Доля иностранной добавленной стоимости в общем экспорте страны, в %	60%	70%	67%	68%	60%	62%	61%
Объем импорта продукции автомобильной отрасли, млн долл	643	1 375	3 573	9 576	4 826	6 622	7 523
Доля импорта готовой продукции, в %	60%	38%	20%	21%	22%	23%	21%
Доля импорта полуфабрикатов, в %	40%	62%	80%	79%	78%	77%	79%

Источник: Составлено автором по данным [12]

За тот же период с 1995 по 2011гг. импорт продукции автомобильной отрасли вырос практически в 12 раз, доля импорта готовой продукции сократилась на 40 п.п., в то время как импорт полуфабрикатов увеличился, составив долю в общем импорте 79%, что еще раз свидетельствует о высокой роли иностранных компаний в автомобильной промышленности Словакии.

Согласно исследованию, проведенному консалтинговой компанией Pricewaterhouse Coopers в 2014г., 90% продукции словацких поставщиков заканчиваются продажами уже готовых автомобилей в Западной Европе, от 23 до 31% продается в Восточной Европе и Китае, и от 15 до 21% поступает в Северную и Южную Америку. Таким образом 42% поставщиков покрывают потребности трех и более регионов, что снижает зависимость компаний от одного рынка тем самым повышая их конкурентоспособность [7. С. 5]. В опросе приняли участие поставщики разных уровней, 90% компаний являются филиалами международных корпораций. В числе опрошенных около 27% компаний поставляют продукцию только одному автопроизводителю, 31% более чем одному и 40% поставляют продукцию напрямую за границу [7. С. 5].

На сегодняшний день в Словакии действует агентство по инвестициям и развитию торговли (SARIO–Slovak Investment and Trade Development Agency), финансируемое государством и действующие под надзором Министерства Экономики. Целью агентства является улучшения уровня граждан за счет увеличения занятости и сокращения диспропорций среди регионов. Для этого они продвигают отечественные и иностранные инвестиционные проекты, способствуют оказанию государственной поддержки, создают базы данных о имеющихся объектах недвижимости и промышленных парков, способствуют созданию словацких и зарубежных совместных предприятий.

Поддержка инноваций приобретает ключевое значение в Словакии, не только в области автомобильной промышленности, но и для других отраслей промышленности, таких как электротехника, информационно коммуникационные технологий, химической промышленности и т.д. Постоянно развивается сотрудничество со словацкими университетами и исследовательскими центрами. Количество занятых в НИОКР с

2002г. выросло на 60% до 14,7 тыс. человек, в общей занятости населения показатель составляет всего 0,7% [8]. Расходы в сфере исследований и разработок с начала 2000-ых гг. выросли практически в 5 раз до 670 млн евро, в то же время доля ВВП страны продолжает оставаться на уровне менее 1%. В сфере автомобилестроения расходы на НИОКР с 2009г. выросли более чем в 4 раза до 85 млн евро, и по данным на 2013г. составляют около 14% всех расходов на исследования и разработки в стране [8].

Одна из стратегических целей ассоциации ZAP – привлечение отечественных и транснациональные корпорации активно инвестировать в сферу исследований и разработок Словакии. Согласно Стратегии ZAP с 2004г. по 2012г. была фаза промышленного развития без государственного стимулирования сферы НИОКР, с 2013г. Словакия должна вступить в новую фазу поддержки инноваций за счет привлечения иностранного капитала в сферу исследований и разработок, а также поддержки со стороны словацкого правительства с целью вступления Словакии в глобальные автомобильные цепочки стоимости на новом уровне, в качестве страны с передовыми инновационными технологиями, относящимися к этапу с высокой добавленной стоимостью.

В 2014г. консалтинговой компанией KPMG совместно с ассоциацией ZAP было проведено исследование, в котором было опрошено 74 компании-поставщика, 60% из которых с персоналом более 250 человек, 24% более 50 [13. С. 2-12]. 69% опрошенных компаний являются поставщиками 1-ого и 2-ого уровня. Практически 78% опрошенных поставщиков планирует в ближайшие 2 года инвестировать в исследования и разработки, при том около 30% из них заявило, что размер инвестиций составит до 4% оборота компании в Словакии. Собственные центры НИОКР имеют уже 26 компаний, 16 только планирует их установить, а 32 фирмы (43%) даже не планирует открывать собственные инновационные центры.

Таким образом, Словакия продолжает отдавать большое значение привлечению иностранного капитала в развитие автомобильной промышленности для выхода на новый уровень инновационного развития.

В целом за последние 15 лет автомобильная отрасль Словакии стала ключевой в создании новых рабочих мест, повышении объемов производства и экспорта страны. Можно утверждать, что Словакия достаточно успешно интегрировалась в глобальные цепочки стоимости автомобильной промышленности.

В результате нашего исследования отмечены следующие особенности в процессе интеграции Словакии в глобальные автомобильные цепочки стоимости:

- 1) Привлекательное географическое положение Словакии, достаточно квалифицированный рабочий персонал и низкие затраты на оплату труда для размещения OEM-производств международными авто концернами с целью повышения продаж в Европе и странах СНГ;
- 2) Стратегия правительства, направленная на привлечение прямых иностранных инвестиций, а также на поддержку и развитие отрасли отечественными и иностранными компаниями;
- 3) Увеличение доли иностранных компаний в автомобильной отрасли Словакии, по сравнению с которыми отечественные предприятия становятся не конкурентоспособными;
- 4) Постепенное внедрение в глобальные автомобильные цепочки стоимости в качестве страны с передовыми инновационными технологиями.
- 5) Повышение зависимости автомобильной отрасли от управления ТНК и состояния мировой экономики в целом.

Библиографический список

1. Возмилова С.С, Волгина Н.А. Автомобилестроение в странах Центральной и Восточной Европы: современные тенденции развития // ГРУЗОВИК. – Москва: Научно-техническое издательство «Машиностроение», 2015. №12. – С. 34-42

2. Jakubiak M., Kolesar P., Izvorski I., Kurekova L. The Automotive Industry in the Slovak Republic: Recent Development and Impact on Growth // The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. № 29. – 2008. – 60 с.
3. Holecek J. Automotive industry of Slovak Republic // ZAP SR. – 2013. – 22 с.
4. Radosevic S., Rozeik A. Foreign Direct Investment and Restructuring in the Automotive Industry in Central and Eastern Europe // SSEES, University College London. – 2005. March. – 41 с.
5. J. Saviar, Cluster Initiatives in Zilina region (Slovak Republic) // Economics & Management University of Zilina. – 2009. – С. 528-534
6. Automotive Industry in Slovakia // SARJO. – 2015. – 15 с.
7. Automotive Suppliers Survey.Slovakia, 2014 // PwC. – 2014. – 12 с.
8. Данные Евростат. Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database> (дата обращения 15.02.2016)
9. Данные Международной организации автопроизводителей. Официальный сайт. Режим доступа: <http://www.oica.net/category/production-statistics/> (дата обращения 20.02.2016)
10. Данные образовательного ресурса TheGlobalEconomy. Официальный сайт. Режим доступа: http://www.theglobaleconomy.com/indicators_data_export.php (дата обращения 15.02.2016)
11. Данные ЮНКТАД. Официальный сайт. Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (дата обращения 20.02.2016)
12. Данные TiVA OECD. Режим доступа: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1 (дата обращения 02.03.2016)
13. Automotive Innovation Slovakia Survey 2014 // KPMG. – 2014. – 15с.
14. Jaguar Land Rover to build cars in Slovakia. 17.12.2015. Режим доступа: <http://spectator.sme.sk/c/20066424/jaguar-land-rover-deal-signed.html> (дата обращения 20.02.2016)

УДК 378.146

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО ГК «НЗСП»

Войцеховская В.В., студент

Горевая Е.С., к.э.н. доцент

Новосибирский государственный технический университет

Россия, г. Новосибирск

E-mail: vvv0909@yandex.ru

E-mail: gorevayaes@yandex.ru

Аннотация: Рассматриваются подходы к определению инновационной активности компании. Проведено исследование инновационной активности на примере ООО ГК «НЗСП» с использованием метода 360 градусов. Разработаны рекомендации по повышению инновационной активности предприятия
Ключевые слова: инновационная активность предприятия, методы оценки инновационной активности предприятия, эффективность инновационных процессов.

В условиях постоянно растущей конкуренции, активной трансформации рынков и конвергенции технологий актуализируется эффективная инновационная деятельность, что позволяет компаниям формировать уникальные конкурентные преимущества. Без новых, современных технологий и без повышения качества выпускаемой продукции предприятие не будет способно осуществлять адекватные действия в ответ на активность конкурентов. Для достижения высоких инновационных показателей и массового выпуска инновационной продукции предприятию необходимо создавать динамичную сбалансированную систему управления инновационной деятельностью.

Рассмотрим онтологию понятия инновационная деятельность, которая определяется как вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в новый или усовершенствованный продукт, внедренный на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, использованный в практической деятельности, либо в новый подход к социальным услугам. Инновационная деятельность предпо-

лагают комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, и именно в своей совокупности они приводят к инновациям [1].

Существует ряд подходов к определению понятия инновационная активность, в таблице 1 представлены некоторые из них.

Таблица 1. Подходы к определению понятия инновационная активность

Автор	Определение
Трифилова А.А.	Интенсивность осуществления экономическими субъектами деятельности по разработке и вовлечению новых технологий или усовершенствующих продуктов в хозяйственный оборот [2]
Мельников О.Н.	Созидательная деятельность производителей товара или услуги, выраженная в достижении диктуемых спросом приращений новизны технико-технологических, экономических, организационных, управленческих, социальных, психологических и других показателей предлагаемых рынку процессов, товаров или услуг, производимых специалистами в конкурентоспособное время [3]
Баранова И.В. Черепанова М.В.	Комплексная характеристика интенсивности инновационной деятельности предприятия, основанная на способности к мобилизации инновационного потенциала [4]
Баранчев В.П. Масленникова Н.П. Мишин В.М.	Комплексная характеристика инновационной деятельности предприятия, включающая восприимчивость к инновациям, основанная на компетенции в вопросах прогресса в данном виде деятельности, степень интенсивности осуществляемых действий по трансформации инновации и их своевременность, способность мобилизовать потенциал необходимого количества и качества, в том числе его скрытые стороны, способность обеспечить обоснованность применяемых методов, рациональность технологии инновационного процесса по составу и последовательности операций [5]

Разработан набор подходов к оценке инновационной активности компании. Представлены собственные модели оценки Бабановой Ю.В. и Горшенина В.П., Реутова А.Ю., Трифиловой А.А., Дубинина А.С., Ульянова О.Д. и др.

Модель оценки Ю.В. Бабановой и В.П. Горшенина строится на признаке системности, предполагается, что эффективность инновационной деятельности зависит от степени восприимчивости к новым идеям, интенсивности и своевременности трансформации новаций в нововведения и способности мобилизовать потенциал. [6]

Методика А.Ю. Реутова включает ресурсный, результатный и статистический блоки, каждый из которых призван оценить соответствующий компонент исследуемой стратегической характеристики инновационной деятельности. [7]

Дубинин А.С. предлагает оценивать инновационную активность с помощью интегрального рейтингового анализа, в котором результативным фактором является объем инновационных товаров. [8]

Наиболее распространенной является методика Трифиловой А.А., которая включает оценку интеллектуальной собственности, персонала, имущества, технологий используемых в НИР и ОКР, освоение новой техники и продукции и оценку инновационного роста. [2]

Авторами было проведено исследование по оценке инновационной активности компании на примере ЗАО ГК «НЗСП» (Новосибирский завод сэндвич-панелей), который был основан в 2004 году и являлся на тот момент первым автоматизированным производством сэндвич-панелей в СФО. Основное направление деятельности – производство стеновых и кровельных сэндвичных панелей, основанное на автоматической конвейерной линии для промышленного производства строительных сэндвич-панелей, разработанной и изготовленной английской компанией «Duemas».

Проводя исследование инновационной активности предприятия, следует отметить, что ООО «НЗСП» изначально было создано, как предприятие, производящее ин-

новационный продукт в сибирском регионе. Прогресс не стоит на месте, и со временем появились и другие предприятия, выпускающие сэндвич-панели. Несмотря на это, предприятие долгое время сохраняет лидирующую позицию по выпуску и продажам этого продукта.

Но, как известно, без ведения постоянной инновационной деятельности предприятие не сможет долгое время сохранять свою конкурентоспособность на рынке (таблица 2). Одним из самых значимых внедрений инноваций является открытие в 2014 году завода модульных технологий на базе ООО ГК «НЗСП» и производстве инновационного продукта – модульный комплекс на основе сэндвич-панелей. Это быстровозводимые конструкции, в основе которых лежит технология сборно-разборных блок-модулей контейнерного типа. Здания выполняются в соответствии с назначениями (жилые и административные помещения, санитарно-бытовые блоки, столовые и др.) и оснащаются всеми необходимыми коммуникациями для комфортной работы и проживания людей.

Таблица 2 – Инновационная деятельность ООО ГК «НЗСП»

<i>Год</i>	<i>Инновация</i>	<i>Рынок</i>
2004	Автоматизированное производство сэндвич-панелей	Сибирский регион
2013	Производство и продажа теплоизоляционных материалов	Новосибирская область
2014	Производство модульных конструкций	г. Новосибирск
2015	Производство модульных конструкций	Новосибирская область

Для оценки инновационной активности предприятия был использован метод 360 градусов. Были разработаны анкеты для трех групп: руководители предприятия, сотрудники компании и клиенты. Как показывает практика, нужно учитывать именно совокупное мнение этих трех групп, чтобы оценка имела большую объективность. При составлении вопросов анкеты акцентировалось внимание на такие показатели как: степень диффузии инноваций, коммуникация корпорации с внешней средой, соответствие маркетингового плана технологической оснащенности, распространение знаний и ключевых компетенций, затраты на координацию, наличие партнеров в области R&D, наличие сторонних патентов, контроль над интеллектуальной собственностью, наличие механизмов интеграции, участие в венчурных выставках, работа фонда корпоративного венчура. Более того, в первую очередь, внимание было обращено на наличие проводимых исследований рынка и изменения внешней среды компании.

Результаты исследования

Руководство компании ООО ГК «НЗСП» считает, что ведение инновационной деятельности на предприятии желательно, и отмечает, что уровень инновационной активности – средний. Сотрудники компании разделяют данное мнение руководства. На предприятии существует стратегический план развития, но, чтобы соответствовать этому плану, предприятию нужно провести частичную модернизацию либо замену оборудования. Вместе с этим, руководство и сотрудники компании считают, что на данном предприятии ведению инновационной деятельности способствует поддержка руководителей высшего звена поиска и внедрения инновационных решений и отслеживание тенденций и новшеств российского и зарубежного рынка аналогичной продукции. ООО ГК «НЗСП» имеет собственные запатентованные технологии и использует сторонние патенты. Главным мероприятием по улучшению инновационной деятельности, по мнению руководителя, является обучение персонала проектной деятельности, управлению инновациями, форсайт технологиям, ТРИЗ, проведение креативных тренингов, но подобного рода мероприятия не проводятся, а лишь планируются, так как «существуют более важные задачи». Сотрудники компании считают, что предприятие дает возможность саморазвиваться, что руководство поощрит «новые решения», одна-

ко многие отмечают, что у них есть определенные инновационные решения, которые они до сих пор не воплотили в реальность. Это происходит по причине того, что отсутствует координация со стороны высшего руководства, не проводятся целевые технические совещания с участием всех руководителей производственных и технических служб. Более того, на предприятии отсутствует мотивационная программа, способствующая появлению и развитию инноваций. Клиенты компании отметили, что для них важна активная инновационная деятельность поставщика, под которой они понимают обновление продукта и ассортимента ряда, однако в первую очередь они обращают внимание на соотношение цены/качества и условия поставки и оплаты. Клиенты осведомлены об используемых инновационных технологиях в изготовлении продуктов компании «НЗСП» и отмечают, что это повышает их осведомленность, и они имеют возможность сравнивать с другими, альтернативными вариантами. Таким образом, по мнению клиентов, ООО ГК «НЗСП» имеет высокую инновационную активность, но проанализировав ответы руководства и сотрудников, можно сделать вывод о том, что инновационная активность находится на низком, близком к среднему, уровне. Для получения более объективного результата, выделим показатели, которые должны присутствовать у инновационно активного предприятия, и проанализируем деятельность ООО ГК «НЗСП» на основе результатов опроса. Степень присутствия: 1 – присутствует, 0,5 – частично, 0 – отсутствует.

Таблица 3 – Результаты опроса ООО ГК «НЗСП»

Показатели оценки	Степень присутствия
коммуникация корпорации с внешней средой	1
соответствие маркетингового плана технологической оснащенности	0,5
распространение знаний и ключевых компетенций	0
затраты на координацию	0
наличие партнеров в области R&D	0,5
наличие сторонних патентов	1
Наличие собственных запатентованных технологий	1
контроль над интеллектуальной собственностью	1
внедрение инновационных продуктов	1
наличие механизмов интеграции	0
участие в венчурных выставках	0
работа фонда корпоративного венчура	0

Анализ показал, что из 12 возможных баллов, предприятие получило 6. Это значит, что инновационная активность предприятия составляет лишь 50%, несмотря на то, что ООО ГК «НЗСП» систематически проводит мероприятия по выходу на новые рынки и внедряет инновационные продукты. Руководству следует обратить внимание на улучшение координационной деятельности между отделами, формирование мотивационной программы для сотрудников по внедрению инноваций и проведение таких мероприятий, как:

- участие в венчурных выставках;
- развитие корпоративного венчурного фонда;
- участие в семинарах, посвященных обмену опытом и знаниями;
- обучение персонала проектной деятельности и управлению инновациям;
- обучение менеджмента технологиям стратегического и инновационного управления.

Библиографический список

1. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. 6-е изд. – СПб.: Питер, 2011. – 448 с.

2. Трифилова А. А. Оценка инновационной активности предприятий // [Электронный ресурс] – 2011 – Режим доступа: <http://www.domino. Innov.ru>.
3. Мельников О.Н., Шувалов В. Н. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / О.Н. Мельников, В.Н. Шувалов // Российское предпринимательство. – 2009. – № 9. – С. 12-17
4. Баранова И. В., Черепанова М. В. Методические подходы к оценке инновационной активности и инновационного потенциала вуза. – СПб.: Питер, 2013 – 275 с.
5. Баранчев В. П. Управление инновациями: учебник / В. П. Баранчев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. – 296 с.
6. Бабанова Ю.В., Горшенин В.П. Управление инвестициями и инновационной деятельностью / Ю.В. Бабанова, В.П. Горшенин // Вестник ЮурГУ. – 2012. - №22. – С. 42-45.
7. Реутов А.Ю. Разработка методики комплексной оценки инновационной активности организации / А.Ю. Реутов // Инновации. Инвестиции. – 2011. - № 14. – С. 36-39.
8. Дубинин А.С. Сущность и методы оценки инновационной активности региона / А.С. Реутов // Вестник Новгородского государственного университета. – 2011. - №61. – С.22-26

УДК: 33

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Грицунова С.В., к.э.н., доцент

Чепига К.А., студент

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Россия, г. Ростов-на-дону

E-mail: Svetlana-06-84@yandex.ru

E-mail: kristinachepiga@mail.ru

Аннотация: В статье рассматривается такая экономическая категория как инновационное предпринимательство. Проведен анализ существующих проблем в развитии инновационной деятельности на предприятии, возникающие как внутри организации, так и макроуровне. Проведен анализ перспективных задач, которые необходимо решить компании, для обеспечения возможности перехода на инновационный путь развития.

Ключевые слова: предпринимательство, инновационная деятельность, управление, инновационный потенциал, проблемы инновационной активности, инновации, макроуровень.

В связи с переходом к рыночной экономике и ростом числа конкурентов на внешнем и внутреннем рынках производства продукции, повышается роль инновационной деятельности на предприятиях. Основная масса инноваций реализуется предпринимательскими структурами как средство решения производственных и коммерческих задач. Зарождение и разработка инновации, ее воплощение, реализация и использование также являются объектом предпринимательской деятельности. [1, с. 48].

Инновации – эффективное средство для борьбы с конкурентами, которое ведет к снижению себестоимости продукции, привлечению новых инвесторов, улучшению имиджа организации, а также открытию и захвату новых рынков. Термин «инновационное предпринимательство это процесс создания и коммерческого использования технико-технологических нововведений». [2, с. 296]. Инновационное предпринимательство – это вид коммерческой деятельности целью, которого является получения прибыли за счет создания технико-технологических нововведений и распространение инноваций во всех сферах народного хозяйства. [3, с. 11].

Предпринимательская деятельность выступает как основа инновационного процесса, при этом новаторство является не только определяющим признаком предпринимательской деятельности, но и основным фактором экономической динамики, посредством которого иницируются и реализуются новые методы производства и сбыта продукции. [1 с. 48-49].

Таким образом, инновационное предпринимательство – это коммерческая деятельность организации, целью которой является получение максимальной прибыли, за счет инноваций и нововведений, используемых в организации.

Большинство предприятий «бегут» за новшествами и инновациями, реализуя и совершенствуя свою инновационную деятельность, захватывают рынок и получают прибыль за счет снижения затрат. Но несмотря на развитие инновационной деятельности, предприятиям далеко не всегда удается найти денежные средства для реализации их идей, поэтому многие современные предприниматели отказываются от преобразований. Существует ряд проблем, которые препятствуют развитию инновационной деятельности на предприятиях, как внутри самого предприятия, так и на макроуровне.

К проблемам на макроуровне следует отнести:

1. Слабая деятельность государственных фондов по поддержке инновационной деятельности.
2. Высокий уровень инфляции.
3. Недостаточный уровень развития системы страхования высоко рискованных проектов.
4. Плохо развитая патентная деятельность.
5. Проблема развития инновационной инфраструктуры.
6. Нестабильность политической обстановки [4, с. 106].

Также зачастую наблюдаются проблемы реализации инновационной деятельности внутри организации. Для руководителей предприятий главной целью является извлечение прибыли в минимальные сроки, поэтому у большинства предпринимателей отсутствует мотивация для внедрения инновационной деятельности в собственные фирмы, так как инновации требуют больших затрат. Более того, пытаясь внедрить инновационную деятельность в свою организацию, далеко не всем руководителям удается справиться с этой задачей. Это связано с появлением различных факторов, которые снижают развитие инновационной деятельности предприятий:

1. Значительные расходы и длительный период окупаемости инноваций. Большинство организаций не могут себе позволить внедрение инноваций из-за нехватки денежных средств компании.
2. Сокращение рабочих мест на предприятиях и нехватка квалифицированных рабочих в области инноваций. Отсутствие мотивации у руководителей и работников организаций.
3. При внедрении информационной системы на предприятие, не всегда удается присвоить данную информационную систему к деятельности организации.
4. Показатели инновационного развития, в большинстве случаев, не обладают достаточной степенью конкретности и далеко не всегда можно их четко сопоставить с показателями, характеризующими производственное развитие. [5, с. 253].
5. Высокая степень износа основных средств и низкая производительность труда. [4, с. 106].

Таким образом, в связи с вышеперечисленными факторами, можно сделать вывод о том, что далеко не всегда внедрение инноваций на предприятии оказывает положительное воздействие на эффективность работы компаний. Однако во многих случаях развитие инновационной деятельности позволяет организациям выйти на высший уровень на рынке конкуренции.

Инновационное предпринимательство является чрезвычайно важным элементом в управлении организацией и экономики страны в целом. Поэтому особенно важно, чтобы государство создавало благоприятные условия для развития инновационной деятельности, стимулировало развитие малого инновационного предпринимательства и поддерживало реализацию программ технологической модернизации производства. Инновационная деятельность требует осуществления передовых управленческих решений для создания многоуровневой системы подготовки кадров и создания предпосылок для формиро-

вания устойчивой системы инновационных разработок внутри предприятий (образовательная деятельность, фискальные меры, стимулирование обмена опытом и т.п.). Необходимо создать инновационные сферы, которые позволят быстро осваивать результаты собственных разработок либо приобретенные патенты, увеличивать число программ поощрения инновационно-ориентированного производства. [4, с. 104]. Инновационная деятельность требует системности в проведении указанных мер в жизнь и должна быть не только продиктована реалиями и требованиями времени, но и осознана на уровне управленческих кадров, устремленных к реализации основной миссии инновационного предпринимательства – создание нового на постоянной основе. [3, с. 11].

Для успешного внедрения инноваций на предприятие, управляющие компанией должны быть ориентированы на долгосрочные стратегические цели компании. Кроме того, организация должна обладать необходимой компетенцией, позволяющей превратить инновации в коммерческие товары, а также быть готова пойти на риск и совершить ошибку. [6, с.181].

Библиографический список

1. Бочарова О.Н. Предпринимательство как фактор инновационного развития российской экономики // Социально-экономические явления и процессы. 2011. №11.
2. Крутилина С.Ф. Инновационное предпринимательство // Современные научные исследования и инновации. 2013. №5.
3. Маркова Н.А. Проблемы развития инновационной деятельности на различных уровнях экономической системы // Социально-экономические науки. 2012. №15 (39).
4. Мильнер Б.З. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. – М.:ИНФРА-М, 2014.
5. Метлюк Н.В. Роль и место инновационного предпринимательства в современной экономике // Проблемы современной экономики. 2012. №4.

УДК: 33

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ ОБ ИЗДЕРЖКАХ ОБРАЩЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

*Глубокова Л.Г., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит, статистика»
Финансовый университет при Правительстве РФ. Барнаулский филиал
Россия, Барнаул
E-mail: glg72@mail.ru*

Аннотация: Актуальность исследования определяется неоднозначным подходом к характеристике издержек обращения. Целью статьи является обобщение различных взглядов к определению издержек обращения, расходов на продажу и характеристика информации о них в бухгалтерском учете и финансовой отчетности торговых организаций.

Ключевые слова: издержки обращения, издержки производства, расходы на продажу, коммерческие расходы, себестоимость продаж.

Торговля, как отрасль экономики, осуществляет доведение товара от производителя до потребителя и их реализацию населению. Деятельность торгового предприятия с момента его создания и в процессе дальнейшего функционирования связана с разнообразными затратами и расходами.

В экономической теории существует два подхода к рассмотрению издержек: бухгалтерский и экономический.

Бухгалтерский подход к определению издержек имеет место в случае, когда оборот капитала можно оценивать в прошедшем времени, как состоявшийся процесс и означает расчет уже сложившихся издержек, предполагает определение реальных, явных издержек.

Анализ нормативной базы по бухгалтерскому учету показал, что в документах по организации бухгалтерского учета в РФ такая категория, как «издержки» вообще не отражена. В современной отечественной литературе по бухгалтерскому учету и экономическому анализу издержки на производство и реализацию продукции представляют собой расход всех факторов производства (основных средств, сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых ресурсов), выраженный в денежной форме.

Экономический подход – это формирование издержек, выявление путей их оптимизации. Экономические, или вмененные, издержки любого ресурса, выбранного для производства товара, равны его стоимости, или ценности, при наилучшем из всех вариантов использования. Экономические издержки включают в себя все платежи, причитающиеся собственникам ресурсов, чтобы гарантировать их стабильные поставки для определенного производственного процесса. К ним относятся внешние издержки, выплачиваемые в пользу поставщиков и внутренние издержки, трактуемые как компенсация за самостоятельное использование предприятием собственных ресурсов, включая нормальную прибыль.

С позиции социально-экономических отношений издержки делятся на издержки общества и издержки предприятия, которые в свою очередь делятся на издержки производства и издержки обращения. С позиции общества к издержкам относятся затраты всего живого и общественного труда, отражаемые в стоимости готовой продукции. Издержки производства предприятия представляют собой результат воспроизводственного процесса и отражают денежные затраты организации на потребленные в производстве средства производства и заработную плату (рисунок 1). Издержки обращения – это издержки, связанные со сбытом и приобретением товаров, с их продвижением в сфере обращения.

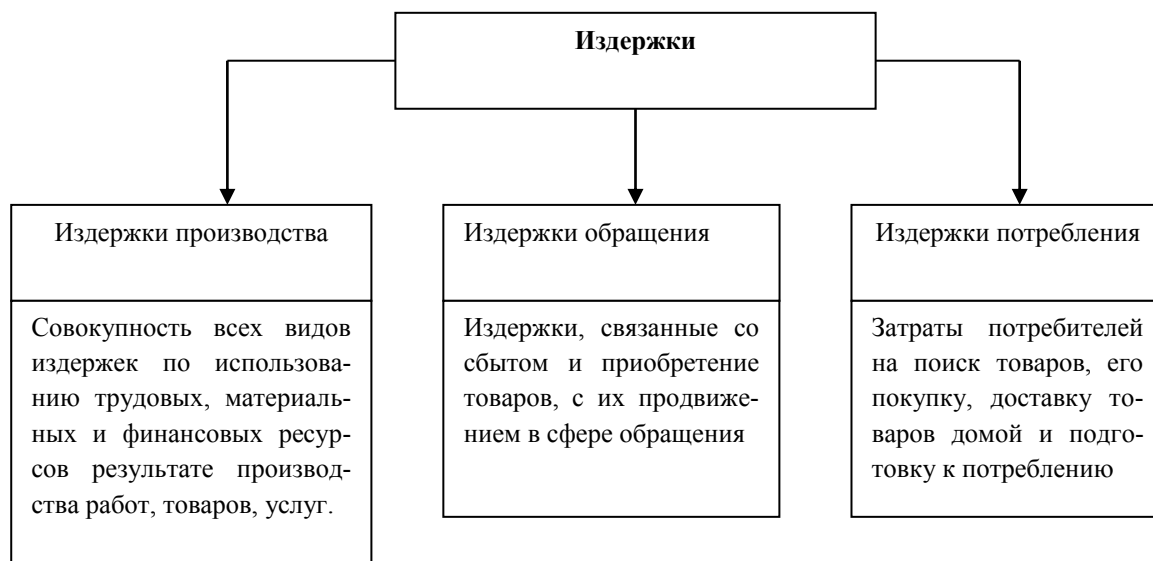


Рисунок 1 – Виды издержек

Таким образом, издержки обращения, с точки зрения экономической теории, выступают как часть явных, бухгалтерских издержек, возникающие в процессе сбыта, приобретения товаров и продвижения его в сфере обращения.

Основное разногласие, связанное с характеристикой издержек обращения заключается в том, что с одной стороны они рассматриваются как затраты, связанные с использованием ресурсов на производство и реализацию, а с другой стороны затраты, связанные с продвижением товаров к покупателям за определенный период. Однако, следует отметить, что существенных отличий в этих подходах к определению категории «издержки обращения» нет, так как затраты трудовых, материальных, финансовых

и других видов ресурсов, необходимых для осуществления предприятием своих функций, и представляют в своей основе затраты общественного труда, необходимые для доведения товаров от производителей до потребителей.

В практике отечественного учета понятие «издержки обращения» ассоциируется с понятием «коммерческие расходы». Следует отметить, что коммерческие расходы – текущие расходы, связанные с отгрузкой и реализацией товаров, т.е. расходы производителей и оптовых посредников.

Издержки обращения в финансовом учете представлены в виде расходов на продажу и регламентируются нормативными документами по бухгалтерскому учету. В настоящее время основным документом, определяющим порядок учета расходов торговли (издержек обращения), является ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Коммерческие расходы – расходы, связанные с продажей продукции (товаров, работ или услуг). Данные расходы накапливаются по дебету счета 44 «Расходы на продажу».

Различия в организации учета коммерческих расходов при осуществлении различных видов деятельности сформулированы в Инструкции по применению Плана счетов:

- в организациях, осуществляющих промышленную и иную производственную деятельность, на счете 44 могут быть отражены следующие расходы: на затаривание и упаковку изделий на складах готовой продукции; по доставке продукции на станцию (пристань) отправления, погрузке в вагоны, суда, автомобили и другие транспортные средства; комиссионные сборы (отчисления), уплачиваемые сбытовым и другим посредническим организациям; по содержанию помещений для хранения продукции в местах ее продажи и оплате труда продавцов в организациях, занятых сельскохозяйственным производством; на рекламу; на представительские расходы; другие аналогичные по назначению расходы;

- в организациях, осуществляющих торговую деятельность, на счете 44 могут быть отражены, следующие расходы (издержки обращения): на перевозку товаров, на оплату труда; на аренду, на содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря; по хранению и подработке товаров; на рекламу; на представительские расходы, другие аналогичные по назначению расходы».

У торговой организации, как и у любой другой, в процессе ведения деятельности возникают коммерческие и управленческие расходы. В общем случае для первых в бухгалтерском учете предназначен счет 44 «Расходы на продажу», для вторых – счет 26 «Общехозяйственные расходы».

ПБУ 10/99 «Расходы организации» В соответствии с п. 4 ПБУ 10/99 расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.

В соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов для обобщения информации о расходах, связанных с продажей продукции (товаров, работ и услуг), предназначен счет 44 «Расходы на продажу». В комментариях к этому счету указано, что организации, занимающиеся торговой деятельностью, на счете 44 могут отражать расходы (издержки обращения): на перевозку товаров (транспортные расходы), на оплату труда основного торгово-производственного персонала организации с учетом премий за производственные показатели, стимулирующие и компенсирующие выплаты и уплату страховых взносов, на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря, по хранению, подработке, подсортировке и упаковке товаров, на рекламу, представительские расходы, другие аналогичные по назначению расходы.

Организация расходы, накопленные по дебету счета 44, списывает в дебет счета 90 «Продажи»:

- либо полностью. Об этом сказано и в п. 9 ПБУ 10/99: коммерческие расходы могут признаваться в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг полно-

стью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности. Обратите внимание: то же самое касается управленческих расходов;

- либо частично. При таком способе списания коммерческих расходов у торговых организаций подлежат распределению (между проданным товаром и остатком товара на конец каждого месяца) расходы на транспортировку. Получается, транспортные расходы организация относит к условно-переменным расходам. Остальные расходы (условно-постоянные), связанные с продажей товаров, ежемесячно относятся на себестоимость проданных товаров.

В процессе осуществления торговой деятельности возникают и управленческие расходы. Эти затраты зависят не от объема продаж, а от структуры организации, активности деловой политики администрации, продолжительности отчетного периода. В соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов счет 26 «Общехозяйственные расходы» используется для обобщения информации о расходах для нужд управления, не связанных непосредственно с производственным процессом (это и есть управленческие расходы). На этом счете могут быть отражены: административно-управленческие расходы, расходы на содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом, амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения, арендная плата за помещения общехозяйственного назначения, расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных и т.п. услуг, другие аналогичные по назначению управленческие расходы.

В комментариях к счету 26 указано, что расходы, учтенные на этом счете, списываются, в частности, в дебет счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства». Есть и второй вариант списания общехозяйственных расходов: в качестве условно-постоянных они в полном объеме списываются в дебет счета 90. Инструкция по применению Плана счетов содержит некое исключение из общего правила. Организации, деятельность которых не связана с производственным процессом (комиссионеры, агенты, брокеры, дилеры и т.п., кроме организаций, осуществляющих торговую деятельность), используют счет 26 для обобщения информации о расходах на ведение этой деятельности. Данные организации списывают суммы, накопленные на этом счете, в дебет счета 90. Таким образом, торговые организации не могут использовать счет 26 для обобщения на нем информации о расходах по своей деятельности, которая не связана с производственным процессом и все расходы, кроме стоимости приобретения товаров, необходимо учитывать в бухгалтерском учете на счете 44. Счет 26 такая организация задействует только в том случае, если начнет осуществлять другие виды деятельности, связанные с производственным процессом.

В отчете о финансовых результатах такие расходы должны быть указаны как коммерческие. Предприятие может принять решение отражать в такой форме и коммерческие, и управленческие расходы, если эта информация важна для пользователей отчетности. Для организаций – субъектов малого предпринимательства в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» и приказом Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» предоставлено право формирования отчетности по упрощенной системе. В этом случае в отчете о финансовых результатах по статье «расходы по обычной деятельности» отражаются себестоимость продаж и размер произведенных коммерческих и управленческих расходов. Поэтому информацию об издержках обращения можно почитать только на основании данных бухгалтерского учета.

Таким образом, формирование издержек обращения базируется на создании рациональной системы информации, основу которой составляет их характеристика как совокупность трудовых, материальных, финансовых и других видов ресурсов, необходи-

мых для осуществления предприятием своих функций по продвижению товаров от производителей до потребителей.

Библиографический список

1. Вахрушина М.А. Управленческий анализ: Учеб. Пособие / М.А.Вахрушина. – 2-е изд. – М.: омега – Л, 2005. – 432 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : Учебник. – 4 изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2007. – 512 с.
3. Мазова С.В. Управленческий учет в торговле//Бухгалтерский учет.2006.№19.с.65-70.
4. Нечеухина Н.С., Мустафина О.В. Особенности формирования и финансового управления текущими издержками обращения бизнес-структур розничной торговли//Учет.Анализ.Аудит.2015.№ 5.с.65-72.
5. Коростелкина И. А. Особенности учета и налогообложения операций по доставке товаров предприятиями торговли//Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. 2013. № 1.

UDC: 334.78

THE DEVELOPMENT OF THE NATIVE MODEL OF THE BUSINESS INCUBATOR OF NSTU

Gorevfy E. S., Ph.D., Department of management
Rogozhina A. A., Master student,
Novosibirsk State Technical University
Russia, Novosibirsk
E-mail: gorevayaes@yandex.ru
E-mail: arogozhiina@gmail.com

Abstract: The concept of model of functioning of business incubator of NSTU taking into account special-ization of university and the available opportunities is presented in article, and also process of work of partici-pants of an incubator is step by step described.

Keywords: business incubator, the native model, innovative activity, the participants of the innovation ecosystem, the commercialization of scientific and technological activities.

Business Incubator is a platform aimed at the development of small innovative enter-prises. She also is the element of the national innovation ecosystem for the commercialization of scientific and technological activities.

Today in Russian Business incubation is most acute question of finding an effective model of business incubators functioning. The complexity lies in the fact that the successful experience of the business incubator is difficult to transfer to another.

Business incubators in its development have been passed three stages of formation, starting from the moment of their appearance in the 50-ies of XX century (in the US) to the present day. Modifications of the second and third generations of business incubators have significant differences from their predecessors [1]. Also it should be noted that, all three gen-erations of business incubators are currently operating in the world.

In Russia, the incubator movement begins only in the 90's last century. Currently, ac-cording to a study [4], in Russia there are more than 110 business incubators, and make busi-ness incubators the first generation of 70% government-owned, focused only on the providing rental and jobs [1]. The other 30% of business incubators, such as the Business Incubator HSE, Moscow State University, REU them. Plekhanov, Ingriya (Table 1) are the most pro-gressive: funding is not only government agencies but also private individuals, the incubation process is aimed at creating a successful start-up and removing it in the real economy, as well as the formation of “nutritious” environment not only for residents of the business incubator but also for its “graduates” [2].

Table 2 – Comparative analysis of the progressive Russian business incubators

The name of the incubator	Year opened	Financing	Specialization	Openness	Bistinctive features
Business Incubator RANHiGS InCube	2010	Private (funded personally by the director)	IT, bio, nano, med	Open	-Meetings with industry leaders; -funding research
Business Incubator HSE	2006	University Administration	Polispecialization	Open	- A wide range of programs; - Award “Startup of the year”; - Business games Flipchat, «Iron entrepreneur”; - Video broadcasting site HSE
Incubator “In-gria”	2008	Regional and municipal	IT, bionanomed, engine constructing	Open	- A huge area – about 2,400 square meters. M, 190 jobs; - Lobbying for projects in the power structures; - Access to a partner network
Business Incubator of MSU	2004	Администрация ВУЗа	IT, приборострение	Open	- Support of the British Council and the Foundation for Assistance to Small Innovative Enterprises in Science and Technology
Student business incubator REU them. Plekhanov	2009	Administration of university	IT	Semi-closed (not less than 50% of students and graduates “Plesca”)	- Close cooperation with corporate investors; - Close cooperation with specialists from technical universities
MGIMO Business Incubator	2007	Private (university graduates)	IT	Closed	- A network of useful contacts; - Internal library entrepreneur

Thus, the following types of business incubators in Russia:

1. Specialization: poly-specialization, oligo-specialization, mono-specialization;
2. The availability of participation for residents: open, semi-open, closed;
3. The form of financing: government (regional and municipal, with the university) and private (venture capitalists, business angels, sponsors, etc.).

Depending on the type of business incubator is developed specific management structure. According to the experts [2, 3], it should be built on the principles of partnership: regular coordination and compromise, rather than a strict hierarchy and coordination. But at the same time work on the level of interaction with the residents of trackers, as the analysis of the successful experience of business incubators, should be built on the principles of mentoring.

Based on these studies it was found that the launch of the current business incubator university is a complex task that requires a significant investment of effort, time, and non-trivial solutions. To solve this problem, the hypothesis was formulated that it is necessary to use personnel, educational and administrative capacity of the university to make high school business incubator functioning. It is also important to create a functioning mechanism to organically inserted into the progressive activities of the university community.

The authors developed the concept of the native model of the business incubator of NSTU (Figure 1). The term “native model” refers to a natural, organically embedded in the structure of university activity.

In this case, the native will be achieved by integrating the activities of the business incubator with the educational process and involvement in the activities of the business incubator of active professors and their commercial implementation of research projects.

In the native model of the business incubator of NSTU will take into account the possibility, purchased from poly-specialization of the university, as well as from the sale of a unique educational practice – interdepartmental Master’s project “Innovation Management”, and external opportunities, resulting from the implementation of the “Internet Entrepreneurship” course in collaboration with FRII.

The key functions of the business incubator identified: 1) team building; 2) education; 3) broadcasting success stories; 4) networking; 5) tracking, mentoring; 6) expertise, fundraising. Participants and partners of the incubation process are students, professors, business, regional administration, FRII, business angels and venture capital funds.

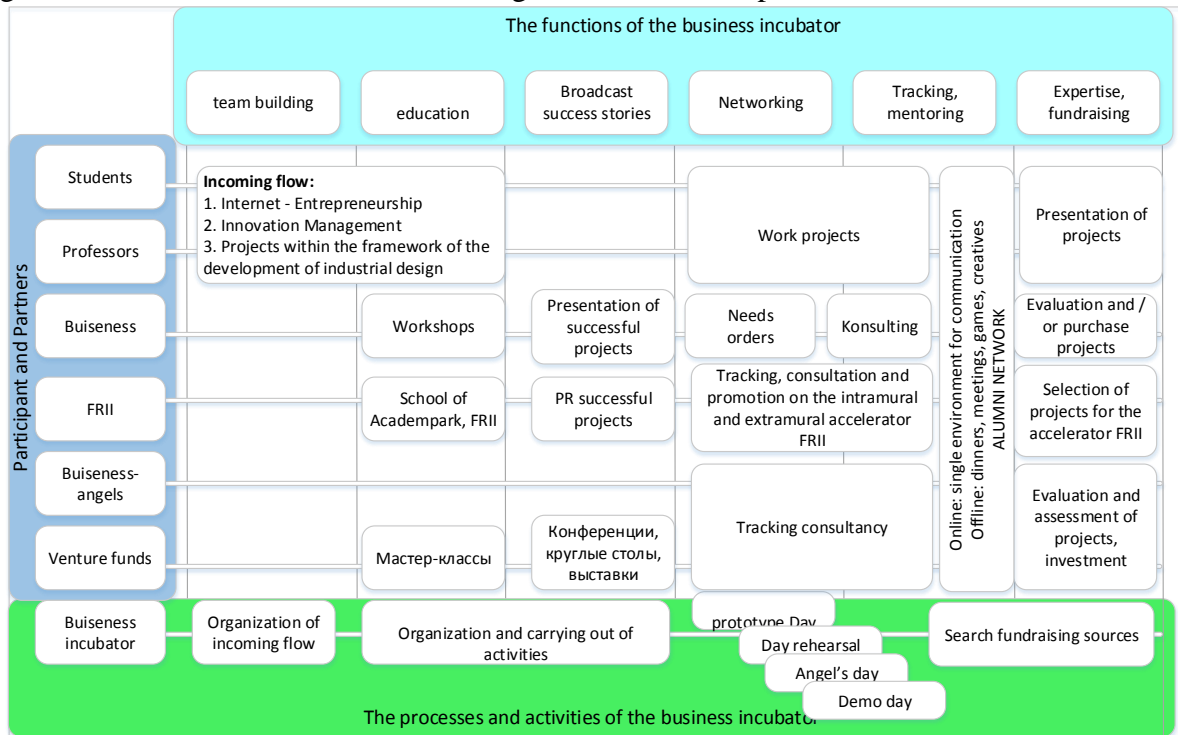


Figure 1 – Concept of the native model of the business incubator of NSTU

For the successful operation of the business incubator of NSTU is necessary to create the active professors kernel, participating in scientific, technical and commercial projects and the development of mechanisms to create innovative projects inside and outside of the educational process, the launch networking online and offline space, the creation of full relations with external resources that, when properly implemented, will lead to the development of start-up projects and the emergence of a functioning belt of small innovative enterprises. To do this, the business incubator launches constant activity and conducts one-time event.

To create the current team forming mechanism for innovative projects should be the development of tools available (Master’s inter-faculty project management innovation), and the formation and fixing of new tools (implementation of the discipline of Internet business and the promotion of IT startups supported by FRII, engaging stakeholders in innovative development companies, participation in federal and regional programs of modernization, the development of innovative business and scientific developments). To create a workable command is supposed to use the mechanism of practical vocational guidance when the selection of the missing team members, potential candidates are interviewed by a special technology to identify the internal motivation and activity orientation of the personality.

Online and offline networking should be arranged on the basis of active communication of potential candidates, residents of the business incubator, mentors and trackers, academic and business experts. Online networking should be a website and accounts on social networks that allow various interests of the participants and the business incubator partners: find an interesting project for participation, find an interesting project for investment, search trackers, mentors, search for partners, consultants, investors, etc. Offline networking will be a set of activities and measures aimed at enhancing the living personal communication, including coworking space business incubator. For this plan to organize master classes, performances, special events for exchange of experience as a successful start-up entrepreneurs, and between actual and potential business incubator residents invitation coworking necessary experts who can advise projects on topical issues. It is necessary to establish and develop external relations in the following areas:

1. The main players of the innovation ecosystem: FRII, ASI, foundations and experts;
2. The successful innovation platforms: School Academpark, Start Up Tour, and others;
3. Successful entrepreneurs and start-up entrepreneurs;
4. The organizers of innovative exhibitions, yarmorok, conferences;
5. Companies interested in fresh ideas, interesting projects and innovative teams;
6. Regional administration.

When setting up the necessary connections and the organization networking space it is necessary to carry out a competent PR policies and partnerships.

In conclusion it should be noted that running the existing business incubator is necessary allocation of resources and, most importantly, the creation of a coherent, workable, active command.

Библиографический список

1. Иващенко Н.П. Научно-информационный материал «Концептуальные основы формирования и функционирования бизнес-инкубаторов в национальной инновационной системе», МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва 2011г. [Электронный ресурс]// URL: http://www.msu.ru/projects/amv/doc/h6_1_6_1_nim1.pdf (дата обращения 01.02.2016г.)
2. Тутов Л.А. Научно-информационный материал «Сравнительный анализ функционирования бизнес-инкубаторов, функционирующих в России и мире» МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва 2011г. [Электронный ресурс]// URL: http://www.msu.ru/projects/amv/doc/h6_1_6_1_nim4.pdf (дата обращения 10.02.2016г.)
3. Гришанков Д.Э., Наумов С.А. Руководство по созданию и развитию инновационных центров. Сколково, Эксперт РА, г. Москва, 2012г. [Электронный ресурс]// URL: <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/25348/3946.pdf> (дата обращения 10.01.2016г.)
4. Проблемы и решения: бизнес-инкубаторы и технопарки России. ЕУ, РВК, г. Москва, 2014г. [Электронный ресурс]// URL: https://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201403_Business_incubators.pdf (дата обращения 16.03.2016г.)

УДК: 332.13 + 338.242

РОЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ВО ВНЕШНЕТОРГОВОМ ОБОРОТЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Гриванов Р.И., к. п. н., доцент кафедры международного бизнеса и финансов

Удовенко К.И., студент бакалавр 4 года обучения

Владивостокский государственный университета экономики и сервиса

Россия, г. Владивосток

E-mail: Grivanov@inbox.ru

E-mail: Kristinavl@mail.ru

Аннотация: В данной статье проанализирована роль малого и среднего бизнеса в отдаленных регионах России, а именно в Приморском крае. Были рассмотрены льготы и новые законы со стороны государства в поддержку малого и среднего бизнеса. А также были выявлены сложности существования на рынке и способы развития малого и среднего бизнеса на Дальнем Востоке.

Ключевые слова: внешнеторговый оборот, малый и средний бизнес, внешнеэкономическая деятельность, развитие и поддержка бизнеса, законы, роль государства.

Внешнеэкономический комплекс в России в настоящее время является важнейшим сектором национальной экономики, и его значение в условиях глобализации постоянно растёт. В период глобального финансово-экономического кризиса роль внешнеэкономического комплекса в России возросла и поступления от внешнеэкономической деятельности формируют значительную часть доходной части бюджета. Таким образом, зависимость национальной экономики от внешнеэкономических факторов и конъюнктуры мирового рынка усиливается.

Предприятия малого и среднего бизнеса наряду с крупными корпорациями являются активными субъектами внешнеэкономической деятельности во многих развитых и развивающихся странах. Для России активизация их деятельности крайне актуальна, поскольку позволит преодолеть негативные последствия мирового финансово-экономического кризиса. Мировой опыт показывает, что в тех странах, где малые и средние предприятия (МСП) в полной мере включены в систему внешнеэкономических связей, последствия кризиса отразились на национальной экономике меньше, чем в странах, где их развитию уделялось недостаточное внимание.

На ряду с развитием внешнеэкономической деятельности МСП сталкивается с рядом проблем. Необходимо создание благоприятных условий для участия малого и среднего бизнеса во внешнеэкономических связях, усиление государственной поддержки, стимулирование инновационной деятельности МСП во внешнеэкономическом сотрудничестве с зарубежными странами, развитие венчурного предпринимательства, укрепление приграничного экономического сотрудничества и ряд других.

Рыночные отношения сегментировали бизнес по определенным критериям. Особо хочется подчеркнуть роль малого и среднего бизнеса. Российский «средний бизнес» часто упоминается с малым бизнесом в одном словосочетании. Это объясняется тем, что до сих пор не было четкого определения и разграничения между этими двумя категориями. Безусловно, значение малого и среднего бизнеса в обществе неоспоримо. Так, например, малые и средние предприятия (МСП) часто называют в качестве основы европейской экономики – источника рабочих мест и экономического роста. В регионе Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества малые и средние предприятия составляют приблизительно 90 процентов всех фирм, в которых занято порядка 60 процентов рабочей силы региона.

Выводы экономистов на протяжении многих лет показывают, что МСП играют огромную роль в экономическом росте и развитии разных стран, особенно когда дело касается отдельно взятых регионов, а также бизнеса, связанного со сферой инноваций. Страны, добившиеся экономических прорывов в последние два десятилетия, доказывают, что развитие МСП стало толчком в развитии социальной опоры рыночной экономики. Собственники и работники такого бизнеса являются в большей степени представителями среднего слоя населения. МСП – это в основном устойчивые и рентабельные предприятия, с хорошо слаженной структурой, квалифицированным менеджментом и налаженным механизмом финансирования. В России существует множество проблем, связанных с развитием предпринимательской среды например коррупция и административные барьеры.

Средний бизнес, в отличие от малого, функционирует главным образом не только на конкретном локальном рынке. В качестве примера можно рассмотреть Приморский край. Если территория для малого бизнеса не выходит за пределы города (к примеру, Владивостока), то средний бизнес охватывает целый край.

МСП играют важную роль в экономическом развитии страны за счет их вклада в следующие отрасли:

- индустриализация сельских районов;
- развитие сельских районов и децентрализация промышленности;
- создание рабочих мест;
- более справедливое распределение доходов;
- использование местных ресурсов.

Они жизненно важны при развитии новых производств в городах и сельской местности. Таким образом, они создают рабочие места в той местности, где они расположены. В этом смысле они вызывают более сбалансированный экономический рост и позволяют достичь справедливости в распределении доходов.

Одним из важнейших условий существования и развития общества является производство материальных благ для нужд потребления общества, где главной целью является обеспечение непрерывности.

Малые и средние предприятия, играющие все большую роль в региональных социально-экономических процессах, учитывают своеобразие каждого региона, формируют значительную долю доходной базы бюджета и являются решающим фактором экономической стабилизации через создание местных потребительских рынков и новых рабочих мест.

Внешнеторговый оборот Приморского края за 2014 год составил 12,9 млрд долларов США, из которых на экспорт пришлось 5,2 млрд долларов, на импорт - 7,6 млрд долларов. Основными торговыми партнерами края остаются ближайшие соседи – Китай, Республика Корея и Япония, на которые приходится 85% всего внешнеторгового оборота.

Внешнеторговый оборот по краю за 2014 год составил 12,9 млрд долларов, в том числе экспорт – 5,2 млрд, импорт – 7,65 млрд. Превышение импорта над экспортом привело к отрицательному сальдо торгового баланса (-2,3 млрд долларов США).

Очевидно снижение внешнеторгового оборота по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 0,2%. При этом импорт снизился на 12%, а экспорт вырос сразу на 23,9%.

Основными торговыми партнерами Приморского края по-прежнему остаются ближайшие государства-соседи: Китай (51% внешнеторгового оборота), Республика Корея и Япония (по 17%).

Наибольшие объемы в товарной структуре экспорта приходились на минеральные продукты (69%), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (20%), древесину и изделия из нее (7%).

В товарной структуре импорта преобладали машины и транспортные средства – 49%, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 13%, и другие товары (обувь, текстиль, кожевенное сырье и прочие товары) – 15%.

По данным показателям можно утверждать, что в такой положительной тенденции огромную роль сыграли малый и средний бизнес, которые активно процветают в Приморском крае и от которых в значительной мере зависит внешнеторговый оборот. Известно, что в Приморском крае акцент в бизнесе делается на сотрудничество со странами Азии, где принимает участие и играет не маленькую роль маленький и средний бизнес.

Хотелось бы отметить, что перспективность малого и среднего предпринимательства в современной экономике и, большой интерес к нему не следует рассматривать лишь как очередную компанию в системе антикризисных мер. Малый и средний бизнес в России – уже реальность, от его развития, от отношения общества и государства к этой сфере экономики зависит развитие и процветание как каждого региона страны в отдельности, так и России в целом.

Малый бизнес неустойчив. Половина предприятий гибнет в первый срок своего существования, но их место тут же занимают вновь возникающие фирмы. Особенно высок уровень банкротства фирм в первые три года после создания фирмы.

Именно поэтому государство выпустило и продолжает выпускать множество законов по поддержке малого и среднего бизнеса, так как он играют все более важную роль в развитии городов и страны. Так, например, Законом предусмотрено создание благоприятных условий для субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность на международных и региональных рынках, в том числе, путем создания или поддержки деятельности межправительственных рабочих групп по вопросам развития международных связей; проведения международных и межрегиональных ярмарок, деловых миссий, деловых конгрессов и выставок с участием субъектов малого и среднего предпринимательства; содействия в продвижении на международные и региональные

рынки товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности, производимых субъектами малого и среднего предпринимательства.

Также, Законом предусмотрено проведение маркетинговых исследований международных и региональных рынков товаров и услуг и предоставление их результатов субъектам малого и среднего предпринимательства; продвижение товаров (работ, услуг) субъектов малого и среднего предпринимательства на международные и региональные рынки. Однако, даже не смотря на всю помощь государства и оказываемой помощи и поддержке в малом и среднем бизнесе, существует много сложностей при его развитии и выхода на рынок.

В настоящее время в России зарегистрировано около миллиона малых предприятий, численность работников в которых не превышает 100 человек, а также более двух с половиной миллионов индивидуальных предпринимателей. Безусловно, такая тенденция является положительной, хотя государству предстоит ещё немало сделать в области развития российского малого бизнеса. Только ответственные и целенаправленные шаги в данной области смогут вывести экономику России на уровень стартовых возможностей, сравнимых с ведущими мировыми странами. А как уже говорилось ранее, наблюдалось, что в развитых странах государство дает всю возможную помощь и поддержку развитию МСП, ведь они приносят огромный вклад в развитие экономики страны и для того, чтобы страна, регионы и города развивались за счёт её жителей, государство должно помогать процветать МСП и давать возможность развиваться себя, свою компанию и свою страну.

Библиографический список

1. Войтов А.Г. Экономика. Общий курс. (Фундаментальная теория экономики): Учебник. – 8-е перераб. И доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003г.
2. Маякова А.А., Осипов В.А., Горобец Я.В. Организация управления развитием регионального производственного кластера в современных условиях, - Владивосток: Дальнаука, 2014-181 с.
3. Проблемы развития судостроительно-судоремонтного комплекса Дальнего Востока России / В. А. Осипов, И.С. Астафурова, Л.Н. Жилина.- Владивосток: ВГУЭС, 2014.
4. Проблемы организации предпринимательства в крупных экономических производствах. Осипов В. А., А.О. Кудрявцев, А.В. Осипов Владивосток: ВГУЭС, 2016.

УДК:378.146

ПРЕИМУЩЕСТВА АУТСОРСИНГА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

*Грицунова С.В., к.э.н., доцент кафедры Инновационного менеджмента и предпринимательства
Ковтун Д.А., Студент*

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Россия, г.Ростов-на-Дону

E-mail: svetlana-06-84@yandex.ru

E-mail: dmitrij.kovt@yandex.ru

В статье, рассматриваются вопросы, касающиеся развития аутсорсинга в условиях кризиса. Рассмотрены плюсы аутсорсинговой деятельности в условиях кризиса; концентрация внимания на отдаленно взятой области работы; экономия на издержках и многие другие.

Ключевые слова: аутсорсинг, финансовый кризис, экономика России, зарубежные санкции, денежные средства, отечественные товары, предприниматели, импортозамещение, юридическая ответственность, сторонние фирмы.

Россия находится на непростом этапе развития: война в Сирии, конфликт на Украине, давление зарубежных санкций. Вдобавок к этому ещё и экономический кризис. Нельзя сказать, что это не прогнозировалось, однако, Россия оказалась не готова ко всем тягостям, которые кризис принёс вместе с собой: резкое снижение цен на нефть,

падение фондовых бирж, повышение затрат на энергоносители, финансовые потери металлургических гигантов и многое-многое другое. Конечно же, все виды бизнеса в сложившихся условиях испытывают большие трудности, что проявляется в сокращении площадей и числа сотрудников.

В тяжёлые периоды, коим является кризис, любое предприятие борется, прежде всего, за своё положение на рынке, которое заключается в поддержании высокого уровня ликвидности и обеспечения эффективного расходования денежных средств. На мой взгляд, в таком случае необходимо продумать и составить стратегию развития предприятия на несколько лет вперёд с целью недопущения потери производственных мощностей, которые были достигнуты ранее.

Существует много компаний, организаций, предприятий. Но почему одни добиваются успеха и существуют в течение долгого времени, а другие моментально «умирают»? Ответ видится в том, что фактором, определяющим положение компании на рынке, является способность концентрироваться и уметь решать приоритетные задачи при том, что различного рода издержки будут значительно сокращены [1]. Некоторые предприниматели обладают таким умением, что позволяет им держать бизнес на плаву даже в кризисные моменты. Другим же приходится идти на такие меры как: сокращение рабочего персонала, заработной платы, закрытие филиалов – в результате, компания сокращает своё присутствие на рынке, а в последующем, скорее всего, исчезает. Во времена кризиса предпринимателю необходимо сконцентрировать внимание на поиске нестандартных решений, новых рынков, продуктов, способах вновь привлечь потребительское внимание. У предпринимателя нет времени на монотонные математические вычисления такие, как финансовый и бухгалтерский отчёт. В таком случае, есть возможность прибегнуть к услугам аутсорсинга, с помощью которого, компания сможет передать функции снабжения и поставок, обслуживания, обеспечения персоналом, финансов и бухгалтерии в сторонние руки для последующего управления ими.

Для того, чтобы принять решение об использовании аутсорсинга, необходимо ответить на несколько важных вопросов:

1. Какой является функция, которую мы планируем отдать на аутсорсинг: ключевая или вспомогательная?
2. Может ли аутсорсинг поставить под угрозу дальнейшее развитие компании?
3. На сколько снизятся затраты и стоит ли это того?
4. Какие риски сопутствуют аутсорсинговой деятельности?
5. Какими методами возможно определять риски в будущем?
6. Будет ли экономия от аутсорсинга постоянной или в будущем не исключены проблемы?

Зарубежные санкции, несомненно, имеют определённое воздействие на экономику России, однако, они же могут стать тем плацдармом, на котором появится огромное количество новых предпринимателей в совершенно разных сферах деятельности. Россия переходит на курс импортозамещения, что означает увеличение числа отечественных товаров на рынках страны. Вероятно, что вариант аутсорсинга является отличной возможностью для молодых предпринимателей, так как, передача бизнес процессов в руки профессионалов способна освободить время для решения более значимых вопросов, связанных непосредственно с успешным развитием бизнеса [2]. Бизнес на этапе start-up, как ребёнок, которого необходимо постоянно кормить, одевать, развлекать и обучать. Одним словом, за ним нужно тщательно следить и непрерывно подстраивать под изменяющиеся условия внешнего мира.

Представляется необходимым дать комментарии к первому вопросу, который должен себе задать предприниматель перед принятием решения об аутсорсинге: нельзя передавать на внешнее управление ключевые бизнес-процессы. Иначе это будет сродни передаче целого бизнеса в другие руки. Необходимо передавать типовые функции, которые никак не отличаются от того, что делают в других компаниях по всему миру. Как

уже было сказано выше, такими функциями являются: снабжение и поставки, обслуживание, обеспечение персоналом, финансы и бухгалтерия. В таком случае аутсорсер не узнает о том, на чём предприятие зарабатывает, и какие у него есть для этого механизмы, которые качественно отличают их от имеющихся в других компаниях.

Заключая договор аутсорсинга бизнес приобретает необходимую ему гибкость за счёт того, что количество и объём сервисов можно регулировать в зависимости от расширения или сужения бизнеса. Передавая бизнес процессы в руки аутсорсера, компания получает возможность тратить ровно столько, сколько позволяют масштабы объёмов деятельности.

Передавая бизнес процесс в сторонние руки, можно не беспокоиться за качество оказываемых услуг. Это следует из того, что аутсорсинговые компании концентрируют своё внимание на отдельно взятой области, что позволяет им быть высококвалифицированными специалистами, выполняющими свои функции надёжно, своевременно и уверенно. Это важно для понимания, ведь, скорее всего, заказчик не может самостоятельно обеспечить достаточное качество, так как, это требует дополнительных капитальных вложений в развитие персонала, оборудование, программное обеспечение, которые обойдутся ему на 30-40 % дороже, чем услуги сторонней фирмы. Однако, если же, аутсорсинговая компания не справляется со своими обязанностями, то она сама и понесёт ответственность за их неисполнение.

Несомненным плюсом аутсорсинговой деятельности является то, что всю ответственность за организацию учёта и правильность его ведения берёт на себя исполнитель [3]. Соответственно, при возникновении проблем, покрытие убытков полностью берёт на себя поставщик услуг. Пользуясь услугами аутсорсинга, компания получает доступ к юридическим и налоговым ресурсам аудиторских компаний, что означает содействие аудиторских фирм в решении сложных вопросов в спорах с налоговыми органами. Таким образом, аутсорсинг способствует снижению риска принятия неверных решений и увеличение шансов на успех в спорах, связанных с налогами.

Начиная бизнес с нуля, предприниматель должен разобраться во всём спектре услуг, которыми он может пользоваться, и которые ему помогут в осуществлении предпринимательской деятельности. У аутсорсинга, несомненно, есть много преимуществ. Есть много причин, по которым его использование в управлении бизнесом можно считать необходимостью, без которой нельзя обойтись. Однако, как и всё, аутсорсинг обладает не только плюсами, но и минусами, разобравшись в которых, можно объективно судить о полезности аутсорсинга для деятельности компании.

Библиографический список

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций [Текст]: учеб. Пособие / под ред. Проф. Б.А. Аникина, М.: ИНФРА-М, 2003. 354с.
2. Как делают аутсорсинг в России [Текст] // MD Менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http:// www.mdworld.ru](http://www.mdworld.ru)
3. Дж. Брайан Хейвуд. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. М.: «Вильямс», 2009. 176 с.

РОЛЬ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОСТИ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Джуха В.М. д.э.н., профессор, заведующий кафедрой Инновационного менеджмента
и предпринимательства*

Кокин А.Н., к.э.н., доцент

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Россия, г. Ростов-на-Дону

E-mail: Svetlana-06-84@yandex.ru

Система риск-менеджмента инфраструктурного предпринимательства – это совокупность специальных мер управленческого характера, соответствующих мероприятий, коммуникационных средств, а также подготовленного персонала, предназначенного для предотвращения угроз рыночной деятельности предпринимателя. Обеспечение защиты от рисков реализуется через систему контроля за состоянием рынка, отслеживанием достоверности и точности бизнес-процессов. Применительно к обеспечению устойчивости инфраструктурного предпринимательства могут быть использованы следующие способы воздействий:

1. Оценка и анализ колебаний рыночной конъюнктуры;
2. Регистрация и анализ событий, происходящих при функционировании рынка;
3. Контроль состояния предпринимательской деятельности на основе отслеживанием полноты и точности бизнес-процессов как самим предпринимателем, так и его партнерами;
4. Формирование специальной системы информационной риск-менеджмента;
5. Развитие коммуникационных механизмов согласования интересов предпринимателей.

По объектам риск-менеджмента, реализуемого в рамках всей системы инфраструктурного предпринимательства, могут быть выделены следующие составляющие рыночной деятельности:

- противодействие недобросовестной конкуренции;
- отслеживание недобросовестных контрагентов;
- формирование устойчивых связей с потребителями;
- создание эффективных механизмов взаимодействия с общественностью.

Необходимо подчеркнуть, что риск-менеджмент реализуется в определенных социально-экономических условиях, что делает необходимым учет формирования эффективного взаимодействия с такими функциональными компонентами обеспечения устойчивости как меры правового, морально-этического и организационного воздействия. Обязательность комплексного подхода при формировании системы риск-менеджмента обуславливает учет следующих воздействий по направлениям:

- правовые меры риск-менеджмента требуют учета регламентирующих правил предпринимательской деятельности и ответственность за их риски, они указывают рамки возможных воздействий на рынок инфраструктурных сервисов;
- морально-этические меры – традиционно сложившиеся нормы поведения и правила делового оборота. Эти нормы не являются обязательными, как законодательно утвержденные нормы, однако, их несоблюдение ведет к падению авторитета, престижа организации, а также может быть сигналом о недобросовестности внешних партнеров;
- организационно-распорядительные воздействия – это меры, регламентирующие режим предпринимательской деятельности, использование его ресурсов для обеспечения устойчивого.

Наилучшие результаты по защите устойчивости инфраструктурного предпринимательства достигаются при системном подходе и комплексном использовании различ-

ных мер риск-менеджмента на всех этапах реализации бизнес-процессов, начиная с их установления.

Комплексность является одним из системных принципов риск-менеджмента, к которым также относится:

- интеграция со всеми уровнями управления предпринимательской деятельности;
- законность;
- соблюдение баланса ответственности и свободы предпринимателей.

Основными функциями системы риск-менеджмента инфраструктурного предпринимательства являются:

- выявление и прогнозирование внутренних и внешних опасных воздействий на рынок инфраструктурных сервисов;
- осуществление комплекса оперативных и долговременных мер по предупреждению и нейтрализации опасностей;
- осуществление системы мер по восстановлению нормального функционирования предпринимателей при реализации опасностей устойчивой деятельности.

Основные этапы формирования системы устойчивости:

1. Выявление уязвимых мест предпринимательства в инфраструктурной сфере.
2. Определение компонентов системы защиты от рисков.
3. Оценка вероятностей появления рисков.
4. Оценка ожидаемых размеров потерь.
5. Обзор возможных методов противодействия рискам и оценка их стоимости.
6. Оценка эффектов от применения предполагаемых мер.

Система риск-менеджмента должна разрабатываться каждым предпринимателем, так как же как его рыночная стратегия, но в качестве единых подходов, обобщающих сложившуюся отечественную и зарубежную теорию проектирования управленческих систем можно выделить следующие:

1. Ориентация на стратегические цели развития. Объективной основой данного принципа является единство всех бизнес-процессов. Ориентация механизма риск-менеджмента на стратегические цели предполагает взаимное согласование между собой стратегических планов, инвестиционных и маркетинговых программ, взаимной увязки всех показателей предпринимательской деятельности.

2. Интегрированность с общей системой управления бизнесом. Создание и функционирование системы риск-менеджмента непосредственно связано с производственным, инновационным, финансовым, инвестиционным, ситуационным, кадровым управлением. Это определяет необходимость гармоничной включенности системы риск-менеджмента с общей системой управления.

3. Комплексность стратегических планов и программ, обеспечивающих устойчивую предпринимательскую деятельность, предусматривает учет всех внешних и внутренних факторов, определяющих развитие предприятия. Комплексность означает, что система риск-менеджмента должна предусматривать проявление всех видов возможных рисков для предпринимателей и все многообразие структурных элементов для его защиты.

4. Высокий динамизм экономического развития.
5. Непрерывность.

Отличительной особенностью обеспечения устойчивости рынка инфраструктурных сервисов, которая требует разработки особых методологических приемов, является то, что объект управления (в данном случае – инфраструктурное обслуживание) обладает инерционностью и сложностью изменения форм и масштабов, что предъявляет особые требования к проектированию всей системы риск-менеджмента.

Основные характеристики формирования системы риск-менеджмента инфраструктурного предпринимательства могут быть представлены следующим образом.

Данная система уникальна на каждом предприятии, так как зависит от уровня развития и структуры производственного и рыночного потенциала, эффективности их использования и направленности, квалификации специалистов, от состояния окружающей среды, хозяйственных связей, конкурентной среды, рискованности бизнеса и т.д.

Система риск-менеджмента является самостоятельной, обособленной от иных функциональных систем управления предпринимательской деятельности.

Рассматриваемая система является комплексной, она должна взаимодействовать с другими функциональными направлениями обеспечения хозяйственной устойчивости в научно-технической, кадровой, экологической, информационной, правовой сферах. Реализация подобной системы обеспечит устойчивость инфраструктурного предпринимательства, станет важным фактором устойчивого роста не только российской экономики, но и социальной сферы.

УДК: 33

ФОРМЫ И МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИИ НЕПРЕРЫВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Дедяева М.С., аспирант

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Россия, г. Ростов-на-Дону

E-mail: Svetlana-06-84@yandex.ru

Аннотация: В статье формулируются основные элементы непрерывного экономического анализа, осуществляемого в ходе инвестиционного процесса и нацеленного на максимально полный учет воздействия внешних и внутренних факторов.

Ключевые слова: экономический анализ, инвестиции, хозяйственный риск.

Реализация современных инвестиционных проектов в постоянно изменяющихся внешних условиях требует регулярного уточнения ключевых параметров финансирования проектов. Причем, требуется не только корректировка отдельных показателей, а проведение регулярного системного анализа всех изменений – как внешних условий, так и состояния самого инвестора. В то же время, традиционные приемы анализа хода инвестиционных проектов в значительной степени основываются на оценке достижения показателей отдельных этапов бизнес-планов, которые могут стремительно устаревать и приводить к недостоверным результатам. Поэтому необходимо выстраивание постоянно действующей системы экономического анализа, способной отслеживать значимые отклонения в ходе реализации инвестиционных проектов, а также прогнозировать перспективы их осуществления. Проведение такой работы предполагает уточнение ряда положений организации экономического анализа и усиления его прогностических возможностей.

Основной целью технологии непрерывного экономического анализа является внедрение в практику инвестиционных институтов наблюдения, диагностики и анализа, позволяющего предупреждать нарушения финансовой дисциплины при использовании различных ресурсов. Возможность подобных нарушений рассматривается как самостоятельный инвестиционный риск.

Для достижения эффекта от инвестиций необходимо не только проконтролировать и применить необходимые меры воздействия в случае отклонения от планов развития, но и предпринять меры по их предупреждению. Последнее более значимо для модернизации экономики через поддержку нового качества экономического роста, нежели санкционные действия. Поэтому непрерывный экономический анализ должен действовать и как инструмент выявления нарушений, и как средство их профилактики и предупреждения.

Действие предлагаемого комплекса основывается на том, что данные о хозяйственной деятельности и проводимых финансовых операциях будут известны структурам, обеспечивающими контроль за инвестиционными процессами.

Методика непрерывного экономического анализа основывается на определении инвестиционного риска путем сопоставления фактических показателей реализации проекта со средне отраслевыми параметрами хозяйственной деятельности. При работе вновь создаваемых в ходе реализации проектов предприятий подобное сравнение выполнить сложно ввиду незавершенности хозяйственного цикла работы нового предприятия. Кроме того, для них свойственны особые хозяйственные риски:

- риск нарушения законодательства при добросовестном ведении хозяйственной деятельности вследствие отсутствия детальной разработки и апробации правовых норм (например, нетипичная структура себестоимости новой продукции или порядок предоставления льгот);

- риск привлечения недобросовестных партнеров в новые сферы деятельности.

Для учета указанных рисков необходимо реализовывать постоянный экономический анализ инвестиционных проектов. Сама процедура отслеживания основывается на выставлении баллов фактически фиксируемым хозяйственным событиям и формирование графика, фиксирующего опасность приближения к критическим для инвестиционного проекта значениям.

Агрегированный инвестиционный риск рассчитывается путем суммирования риск-баллов по каждому этапу проекта.

Наличие подобного информационного ресурса должно помочь предприятию своевременно реагировать на отклонения в соблюдении условий инвестиционного кредитования. Посредством данного инструмента реализуется профилактическая функция в деятельности инвестиционных структура при поддержке развития новых хозяйственных процессов и явлений.

Система непрерывного экономического анализа представляет собой комплекс мероприятий контроля, осуществляемых органами экономического управления в отношении хозяйственной деятельности инвестора по направлению проверки обоснованности использования предоставляемых средств. Система организуется на основе соответствующего распоряжения руководства предприятия – получателя инвестиционных ресурсов.

Ключевым элементом непрерывного экономического анализа является программно-аппаратная система отправки электронных копий документов учета и обозначена как электронный оператор, который должен:

- выполнять требуемые технические действия по отправке электронных копий установленной учетной и отчетной документации;

- вести учет передаваемой документации;

- представлять отчетность в установленном порядке;

- обеспечивать невозможность совершения хозяйственных операций без их фиксации и отправке копий документов;

- не допускать к аппаратно-программным средствам лиц, не имеющих соответствующих полномочий;

- соблюдать технические условия функционирования электронного оператора.

Использование непрерывного экономического инвестиционного анализа рассматривается, прежде всего, как специальный механизм взаимодействия с инвесторами. Данное взаимодействие направлено не только на проверку соответствия операций субъекта хозяйствования направлениям реализации проекта, но также и на профилактику нарушений, на выявление и устранение причин, вызывающих неумышленное нарушение финансовой дисциплины. Для этого экономический анализ должен: а) на ранних стадиях обнаруживать формирование ситуации, приводящей к

нарушению; б) информировать инвестора и содействовать принятию им соответствующих мер реагирования.

Представляется значимым рассмотреть организацию работы по реализации непрерывного экономического анализа именно в виде типового процесса, который может быть расширен или сокращен в соответствии с решаемыми задачами инвестирования. Для этого в экономических службах инвесторов необходимо создание подразделений, обеспечивающее работу электронных операторов. В отдельных случаях (при малых масштабах анализа) данные задачи могут быть реализованы и на уровне работы отдельных специалистов.

Разрабатываемые технологии непрерывного экономического анализа – это новый инструментальный практической хозяйственной деятельности. Однако разработка и использование данных инструментов одновременно выступает предпосылкой дальнейшего развития теоретических положений экономического анализа. Прежде всего – в направлении усиления его прогнозной функции.

Прогнозные модели рассматривают будущие состояния хозяйственной среды при изменении инвестиционных процессов. Сложность и масштабность инвестиционных процессов обеспечивают достоверные прогнозы только на среднесрочную перспективу и на определенных уровнях функционирования экономической системы. Кроме того, прогнозные модели сами по себе еще не формируют управленческих решений, однако позволяют оценить точность и состав преследуемых целей. Так, традиционные прогнозные модели ориентированы на оценку финансовых эффектов проводимых инвестиционных мероприятий. Однако при реализации отдельных социально значимых инвестиционных проектов в качестве целей выступают не финансовые эффекты, а требуемые изменения социально-экономической системы, которые требуют специальной системы оценки и учета.

Одним словом, с точки зрения развития теоретико-методологических основ экономического анализа технология его непрерывной реализации обеспечивает новое качество изучения хозяйственной деятельности, предполагает усиление прогнозной функции, максимально полный учет всех результатов инвестиционной деятельности.

УДК: 33

О РАЗВИТИИ ИНСТИТУТА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Ефимова К. Е., студент

*Седых Ю. А., к.э.н., доцент кафедры Инновационного менеджмента и предпринимательства
Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)*

Россия, г.Ростов-на-Дону

E-mail: kr_20@live.com

E-mail: mipzfo@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается институт банкротства физического лица в нашей стране, основные положения процедуры банкротства граждан в соответствии с законодательством и правовые последствия признания физического лица банкротом. Также были обозначены достоинства и недостатки в реализации нового закона.

Ключевые слова: институт банкротства гражданина, процедура банкротства, банкрот, физическое лицо, кредитор, должник, реструктуризация долга, неплатежеспособность, несостоятельность, конкурсная масса, реализация имущества, погашение долгов.

Всем известно, что в России с 1 октября 2015 года начал своё действие новый закон о банкротстве физических лиц. Теперь согласно постановлению Верховного Суда Российской Федерации, в случае, если долг физического лица превышает пятьсот тысяч рублей, а задержка перед кредиторами составляет более трех месяцев, то физическое

лицо вправе признать себя банкротом. При всем при этом гражданин должен быть неплатежеспособным, то есть при погашении ежемесячной суммы долга доход его, в свою очередь, должен быть ниже прожиточного минимума.

Если рассматривать институт банкротства физических лиц в развитых странах, то он является законодательно установленной возможностью гражданина снять с себя долговое ярмо. Конечно же, только если этот гражданин действовал добросовестно.

Во многом появление института банкротства физических лиц объясняется кризисными явлениями в нашей стране – это дефолт граждан на рынке кредитных услуг, включая валютное ипотечное кредитование.

Итак, рассмотрим, непосредственно, саму процедуру банкротства физического лица. Как уже говорилось выше, для возбуждения дела о банкротстве необходимо следующее: сумма долга – не менее 500 тысяч рублей, срок просроченной задолженности – не менее 3 месяцев. Для того, чтобы ход дела о банкротстве гражданина был объективным, назначается финансовый управляющий. Нельзя не отметить тот факт, что его услуги оплачиваются непосредственно самим должником.

Заявление о признании должника банкротом может подать как сам должник-физическое лицо, в случае неуверенности в своей возможности удовлетворения требований кредиторов, а также кредитор или уполномоченный орган. Это может быть налоговый орган. Также заявление о признании физического лица банкротом может подать конкурсный кредитор или уполномоченный орган в случае наличия решения суда, которое вступило в законную силу и подтверждает требования кредиторов по денежным обязательствам. Также к самому заявлению вместе с другими документами, которые предусмотрены процессуальным законодательством, должны прилагаться документы, которые подтверждают, что у физического лица имеется задолженность, а именно:

- списки кредиторов и должников гражданина;
- описание имущества гражданина, обязательно с указанием места нахождения или хранения имущества;
- копии документов, которые подтверждают право собственности гражданина на имущество;
- копии документов, в которых указаны совершившиеся гражданином в течение 3 лет до даты подачи заявления сделки с имуществом на сумму более 300 тысяч рублей.

Далее, после того, как подано заявление, суд вправе ввести реструктуризацию долгов физического лица, оставить заявление без рассмотрения или же прекратить производство по делу о банкротстве.

В конечном итоге возможны следующие варианты развития дела о банкротстве гражданина:

- между должником и кредитором возможно заключение мирового соглашения;
- реструктуризация задолженности согласно графику платежей;
- признание физического лица-должника банкротом и реализация его имущества.

Важным является тот факт, что закон позволяет самому должнику в ходе реструктуризации долгов предоставить суду проект плана реструктуризации его долга.

Если же должника все-таки признают банкротом, но есть имущество, которое можно было бы выставить на торги, то оно будет распродано. Средства, вырученные от продажи, послужат оплатой судебных заседаний и уйдут на погашение долга по кредиту. В данной ситуации Верховный суд настаивает на том, что необходимо искать золотую середину между кредитором и физическим лицом. Так, например, существует список такого имущества, которого ни при каких условиях нельзя изъять у банкрота:

- жилье, являющееся единственным (ипотека – исключение), а так же земельный участок на котором расположено это жилье;
- предметы мебели и обихода;

- питомцы, скот и птица; а так же корма;
- продукты питания;
- денежные средства, не превышающие прожиточного минимума на каждого члена семьи (если в семье есть несовершеннолетние дети);
- газ, электричество, воду – все то, что необходимо для жизнедеятельности человека;
- транспортные средства;
- награды и призы.

Однако нельзя забывать, что «в бочке меда есть и ложка дегтя». В нашем случае «бочка меда» – это избавление от долгов, а вот «ложка дегтя» – это ограничения в отношении заемщика, которые связаны, в том числе и с исполнением процедуры банкротства. Первый запрет, с которым может столкнуться должник – это возможный запрет судом и только судом выезд за пределы России. Но это не самое печальное для физического лица, уже признанного банкротом: физическое лицо обязано в течение 5 лет сообщать о своем статусе «банкрот», в случае покупки товара в рассрочку или попытке взятия кредита. Законом предусмотрено еще одно ограничение – это лишение в течение 3 лет возможности участия в делах управления юридическим лицом.

Между тем, очевидным плюсом для должника после проведения процедуры банкротства является то, что ему предоставляется возможность начать все с чистого листа. Ранее в отношении банкрота могли бы всю жизнь, по решению суда, вести исполнительное производство, взыскивая долг. Сейчас должник имеет возможность оплаты долга в максимально комфортных по срокам и суммам условиях. Более того, есть вероятность, полностью погасить все долги и прекратить все обязательства перед кредитором, то есть, для должника появляется реальный шанс выбраться из долговой ямы.

Что касается банков, то кредитные организации теперь смогут улучшить свои балансовые показатели. Должник признан банкротом – банк списывает задолженность с баланса. Следовательно, чем меньше просрочек у банка, тем лучше отчетность. Также у кредиторов появляется возможность освободить резервы на счетах Центробанка.

Нельзя не сказать о том, что новые изменения в законе о банкротстве помогают в утверждении цивилизованных формы общения кредиторов и неплатежеспособных должников. Другими словами, ликвидация просрочки происходит на законодательном уровне, под контролем суда. И, что немаловажно, возбуждение дела о банкротстве создает, необходимую должнику и кредитору, паузу для объективной оценки ситуации и поиска решения, которое устроило бы в равной степени обе стороны.

В заключение можно сказать, что закон о банкротстве был принят своевременно и интересен добросовестным гражданам, доходы которых снизились. Для должников, находящихся в безвыходной ситуации, закон может стать тем единственным выходом, который позволит закрыть свои обязательства перед кредиторами и с наименьшими потерями выбраться из долговой ямы. Однако стоит отметить, что данные положения совсем недавно вступили в законную силу, поэтому необходимо разрабатывать достаточно весомую судебную практику по делам о несостоятельности (банкротстве) физических лиц. Кроме того, арбитражные суды, которые будут рассматривать подобные дела, имеют в своей компетенции рассмотрение еще множества других дел. В этой связи бытует множество сомнений: неизвестно как справится российская судебная система с большим потоком желающих признать себя несостоятельными.

Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. От 29.12.2015 г., с изм. И доп., вступ. В силу с 01.01.2016) / Поисквая система Консультант Плюс
2. Новая адвокатская газета: Орган Федеральной Палаты Адвокатов РФ [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.advgazeta.ru>

3. VILLTON GROUP: АГЕНСТВО ПРАКТИК [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://villton-group.ru>

УДК 334.021

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

*Жердева О.В., к.э.н. доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа
РЭУ им. В.Г. Плеханова, Краснодарский филиал
Россия, г. Краснодар
E-mail: ksenia184@yandex.ru*

Аннотация: В статье рассмотрены основные тенденции развития и функционирования малых предприятий в Российской Федерации. Проведенная периодизация эволюции малого предпринимательства позволила выделить несколько этапов развития данного сектора экономики. В рамках каждого этапа отмечены наиболее значимые политические и экономические условия функционирования малого бизнеса.

Ключевые слова: малое предпринимательство, тенденции развития, периодизация, меры государственной поддержки, последствия, проблемы, условия функционирования, эффективность.

Малое предпринимательство является неотъемлемой частью рыночной экономики, без которой невозможно ее нормальное функционирование. Статистические наблюдения показывают, что за последние десятилетия роль малого бизнеса в экономике России существенно возросла. В настоящее время субъекты малого предпринимательства занимают значительную долю в совокупности всех предприятий российской экономики.

В развитии малого предпринимательства в современной России, началом которого считается конец 1980-х годов, можно выделить ряд этапов.

Первый этап, начавшийся в конце 80-х годов прошлого века, представлял собой зарождение малого предпринимательства, преимущественно в форме кооперативов. Прежде всего, этому способствовало принятие Закона СССР «О кооперации в СССР» 26 августа 1988 г., согласно которому устанавливалось равноправное функционирование государственного и кооперативного секторов экономики [2]. Несмотря на то, что целями принятия закона были демократизация хозяйственной жизни, создание рабочих мест и альтернативных источников удовлетворения потребностей населения в товарах и услугах, данная мера имела и негативные последствия, в том числе перемещение квалифицированных работников из государственного сектора в кооперативы.

Следующий этап берет начало в 1990 г. и характеризуется активной поддержкой государства малого бизнеса, что нашло отражение в законах, принятых в данный период.

Закон СССР «О предприятии в СССР», принятый 4 июня 1990 г., предполагал равенство предприятий различных форм собственности, что определило возможность интенсивного развития не только кооперативов, но и любых других предприятий относящихся к категории малых [2, 5].

Принятие последующих законов на данном этапе было направлено на стимуляцию малого бизнеса посредством льгот по налогообложению, амортизации, а также дополнительных льгот.

В целях оказания более эффективной поддержки субъектам малого бизнеса Правительством РФ были приняты следующие нормативные документы: Федеральный закон «О государственной поддержке малого бизнеса в Российской Федерации», в котором утверждались признаки субъекта малого предпринимательства и методы дальнейшей поддержки данного сектора экономики; Федеральный закон «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства», на основании которого был введен единый налог для субъектов малого бизнеса [3, 4].

Несмотря на это, следует заметить, что реализация мер поддержки, определенных в данных законах, практически не осуществлялась. Реальной проблемой для сектора малого предпринимательства стало получение кредита на развитие деятельности, которое можно было произвести преимущественно в зарубежных банках с высокой процентной ставкой. К тому же, рост темпов инфляции, наблюдающийся в данный период, не мог не сказаться на экономике в дальнейшем, что повлекло за собой негативные последствия и в секторе малого бизнеса: обесценение накоплений привело к сокращению производства на малых предприятиях и к значительному снижению возможности проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ [6].

Подъем в секторе малого бизнеса стал заметен с начала 2000-х годов и охарактеризовал предпосылки начала нового этапа в развитии малого предпринимательства.

Новый этап развития малого предпринимательства в России начался в 2003 г. и стал совершенно отличным от предыдущих. Именно на этом этапе наблюдается интенсивное развитие малого предпринимательства, характеризующееся не только ростом числа предприятий, но и улучшением условий деятельности, уходом организаций с нового рынка [2, 7].

В 2005 г. Министерством экономического развития РФ была утверждена программа по развитию малого предпринимательства. Сущность данной программы заключалась в предоставлении регионам средств федеральных бюджетных средств, которые могли быть направлены на осуществление поддержки субъектов малого предпринимательства на региональном уровне.

Недостаточная эффективность некоторых принятых ранее законов в области малого предпринимательства требовала изменения законодательства в данной сфере. По этой причине, большую роль в развитии малого предпринимательства в России сыграло принятие Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г., который с изменениями и дополнениями функционирует и в настоящее время [1]. В данном законе определены эффективные меры, как финансовой, так и налоговой, поддержки малых предприятий и их развития.

Подводя итог, отметим, что период 1990-2015 гг. характеризуется поэтапным становлением и развитием малого предпринимательства в современной России.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
2. Адаменко А.А., Жердева О.В., Грабовец О.В. Основные тенденции развития малого предпринимательства в современной России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-3 (65-3). С. 922-926.
3. Белова М. В. Первичные учетные документы в свете Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ / Сфера услуг: инновации и качество. – 2013. - № 13. – С.101-105.
4. Бобрешова М.В., Жердева О.В. Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в России // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 5-1. С. 75-78.
5. Бондаренко С.В., Бондаренко Т.И. Институциональный климат малого бизнеса России // Политический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 101. С. 1357-1366.
6. Малый и средний бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/article/602378/>
7. Шесть лет экономических реформ в России. Институт экономики РАН. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 147 с.

ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА НЕГО

Зими́на А. Ю., студент

*Институт экономики, финансов и бизнеса; Башкирский Государственный университет,
Россия, г. Уфа*

E-mail : ziminufa@mail.ru

Аннотация: В статье проанализированы проблемы макроэкономического равновесия, и факторы, которые влияют на него. Было раскрыто понятие макроэкономического равновесия, были выявлены основные факторы, которые способствуют ее отклонению и был рассмотрен пример Японии и природных катаклизмов (цунами), которые повлекли проблемы в отраслях промышленности и в экономических процессах в целом.

Ключевые слова: пропорциональность экономических процессов, интересы всех субъектов, два основных индикатора: безработица и инфляция, снижение валовой продукции, на уровне ниже равновесного, либерализация цен, резкие изменения, как отметил эксперт, энергодефицит, Япония будет компенсировать, привести экономику в изначальное положение.

В курсе макроэкономики-макроэкономическое равновесие является центральной проблемой. Прежде всего, - это некий баланс в национальной экономике, возникающий между совокупным спросом и совокупным предложением. Другими словами, это ситуация, которая устраивает как потребителей, так и производителей, обе стороны довольны уровнем цен, существует сбалансированность и пропорциональность всех процессов, происходящих в экономике.

На самом деле, идеальная модель макроэкономического равновесия существует только теоретически, когда речь идет об экономике отдельной страны, то эта модель имеет большие отличия от идеальной. Приближенное к идеальному можно достичь тогда, когда интересы всех субъектов хозяйства всех отраслей и сфер экономики будут реализованы. Существует два основных индикатора, по которым определяется равновесие в национальной экономике: безработица и уровень инфляции. Зачастую, нарушение в какой-то определенной сфере или отрасли влечет за собой ряд проблем таких как: рост инфляции и безработицы, снижение валовой продукции и сокращение доходов населения-это все, говорит о неустойчивости. В условиях равновесия, темп инфляции минимален и можно наблюдать только естественный уровень безработицы.

«При определенных обстоятельствах (высокие темпы инфляции, монополизация рынка, реализация социальных программ и т.д.) государство в условиях смешанной экономики может законодательно устанавливать фиксированные или предельные цены для продавцов некоторых видов товаров и услуг на уровне ниже равновесного. Подобная практика широко использовалась в командной экономике СССР как средство ограничения темпов роста цен и повышения уровня жизни населения. Однако при относительно стабильных ценах на официальных рынках рост производительности труда и производства продукции происходил медленнее, чем увеличивались денежные доходы населения. В результате существенно обострилась проблема дефицита товаров, связанная с увеличением разрыва между спросом и предложением на различных товарных и ресурсных рынках, что привело к необходимости перехода к реальным рыночным отношениям, к отказу от всеобщего государственного централизованного ценообразования, к либерализации цен.»[1]

Существуют страны, экономика которых близка к идеальной, примером тому является одна из первых самых развивающихся стран-это Япония. Какие же проблемы могут возникнуть у них, что приведет к полному «хаосу» в экономике? Природные катаклизмы, такие как цунами и торнадо способствуют непременно воздействию на равновесие совокупного спроса и предложения в стране. Этот фактор, является одним из самых опасных, потому как влечет за собой резкие изменения во всех отраслях и

сферах и в экономической системе в целом. При сложившейся ситуации, государство выплачивать пострадавшим гражданам выплату в денежной форме или в натуральной (продукты питания, одежда). Бюджет государства несет потери, на непредвиденные ситуации в помощь людям и на поднятие некоторых отраслей. Прежде всего стихийные бедствия скажутся на выработке энергии.

«Как отметил эксперт, уже сейчас в Японии начал проявляться энергодефицит, в результате которого промышленные предприятия будут отключаться или переводиться на режим жесткой экономии, а, следовательно, будет сокращаться выпуск продукции. Кроме того, по словам экономиста, Япония будет компенсировать дефицит за счёт альтернативных видов топлива» [2].

Как было сказано ранее, инфляция и безработица являются основными индикаторами, показывающие макроэкономическое равновесие. В следствие стихийных бедствий, резко возрастает уровень безработицы, большое количество людей остаются без крова и работы соответственно. Рост цен начинает резко расти и эта ситуация приводит к повышению темпа инфляции. Спрос на определенный вид товаров и услуг может возрасти, например как на основные продукты питания (хлеб, вода) и в то же время понизить спрос на другую продукцию.

Пересечение кривых совокупного предложения и совокупного спроса уже не будет равновесной. Иногда, уходят месяцы и годы, чтобы привести экономику в изначальное положение.

Библиографический список

1. Краткий курс лекций по дисциплине «Микроэкономика» онлайн-ресурс: <http://studme.org/1857091810943/ekonomika/mikroekonomika>
2. Интернет-ресурс: http://actualcomment.ru/abzalov_tsunami_v_yaponii_otrazitsya_na_ekonomike.html

УДК 338.24.01

ОБ ОПЫТЕ И РЕЗУЛЬТАТАХ АГРАРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В КИТАЕ

*Козловский Д. М., магистр экономических наук.
УО «Академия управления при Президенте Республики Беларусь»
Республика Беларусь, г. Минск
E-mail: Hooligan88@mail.ru*

Аннотация: Статья посвящена исследованию долгого и весьма поучительного пути трансформации китайской экономики от условий тотального и жесткого государственного регулирования к рыночным отношениям путем либерализации, приватизации и стабилизации хозяйственных процессов.

Ключевые слова: Китай, агропромышленный комплекс; аграрная политика; сельское хозяйство, государственное регулирование, инвестиции, приватизация, реформа, «Китайское экономическое чудо» ВВП, ВТО, экономические отношения.

Беспрецедентные социально-экономические успехи Китайской Народной Республики (КНР) стали одним из важнейших событий мировой экономической истории последних десятилетий XX в. Весь мир буквально заигипнотизирован высокими темпами роста ВВП в Китае. За два десятилетия социально-экономических реформ КНР превратилась в динамичную развивающуюся державу.

Успехи экономического развития Китая выражаются в росте объемов промышленного производства и занятии ведущих позиций в мире по производству многих видов продукции. Китай является мировым лидером в производстве угля, стали, зерна, мяса, хлопка, находится на ведущих мировых позициях по добыче нефти, производству электроэнергии.

Ведущие международные корпорации рассматривают Китай как наиболее перспективный мировой рынок. По оценкам специалистов, емкость китайского рынка со-

ставляет 300 млрд долл. Китай активно привлекает иностранный капитал. Он занимает второе место после США по количеству предприятий с иностранными инвестициями.

Добившись существенных результатов по темпам экономического роста, динамике и объемам промышленного и сельскохозяйственного производства, Китай по-прежнему отстает от ведущих промышленных стран и стран со среднеразвитой экономикой по уровню производства и доходов на душу населения и уровню жизни. Заметно отстает Китай и по уровню общественной производительности труда.

В рамках общей концепции и стратегического курса преобразований, исходя из особой жизненной важности и роли сельского хозяйства как «основы экономики» (Дэн Сяопин, 1997), власти Китая в 1978 г. начали рыночные реформы в стране – вопреки рекомендациям Запада – с аграрного сектора и лишь через пять лет распространили их на другие отрасли и сферы экономики.

Если до начала реформы, когда по объему ВВП в расчете на душу населения страна занимала 125-130-е место в мире, село не получало необходимой поддержки при общих скудных инвестициях в экономику, то в результате осуществленных преобразований общее социально-экономическое положение в стране и особенно в сельском хозяйстве кардинально изменилось. За годы реформ объем государственных средств на сельское развитие увеличился в 30 раз. В целом Китай вкладывает в экономику капитала больше, чем США и Россия, вместе взятые, а по расчетам к 2016 г. этот показатель в 4 раза превысит соответствующие вложения в США.

Демонтаж административно-командного экономического устройства в стране начался с ликвидации «народных коммун» в деревне. Последовательно осуществлен переход к системе «семейного подряда и производственной ответственности» с распространением этой ответственности на другие хозяйственные звенья и структуры экономики. В самой сельской местности решался главный вопрос аграрной реформы – земельный. Совместно-ничейная земля коммун на правах аренды передавалась крестьянским домохозяйствам, которые, получив самостоятельность, могли арендовать земельные участки у соседей, нанимать работников, создавать подсобные производства, осуществлять грузовые перевозки и т. Д., то есть переходить к рыночным методам хозяйствования.

В целом осуществленная система социально-экономических, эволюционных по своему характеру преобразований в селе, а затем в народном хозяйстве предусматривала:

- переход к полной хозяйственной самостоятельности сельских домохозяйств и других первичных производственных звеньев экономики;
- замену директивного планирования на «целенаправленное» индикативное с использованием договорных отношений и переходом к свободной купле-продаже на рынке потребительских товаров и средств производства;
- определение цен с учетом спроса и предложения, использование дополнительных мер ценовой и иных форм бюджетной поддержки сельского хозяйства на основе протекционистской направленности аграрной политики;
- приоритет «единоличной», семейной формы крестьянского хозяйства в аграрном секторе, развитие на ее базе сельскохозяйственной кооперации.

Правда, по закону 1992 г. в сельской местности, как и в городе, могли создаваться так называемые народные предприятия, своего рода закрытые акционерные общества. Но их роль в социальной аграрной структуре Китая незначительна. В настоящее время 97% самостоятельных семейных домохозяйств имеют близкую по своей сущности к фермерскому хозяйству организационно-правовую форму. И хотя домохозяйства используют арендованные земельные участки с правом самостоятельного ведения хозяйства на них, многие, особенно более инициативные «культурные» земледельцы, предпочитают иметь эти участки в полной частной собственности. Во властных структурах и научном сообществе Китая аренда земли рассматривается как переходное состояние в

процессе трансформации земельных отношений в последовательно рыночную систему с частным землевладением.

В формировании системы этих отношений важную роль – с точки зрения повышения производственной ответственности и экономических стимулов семейных домохозяйств в деревне – сыграла отмена с 2006 г. всех комиссий и сборов по договорам землепользования, а также земельного налога. По сути, непосредственно производители, семейные домохозяйства, китайские фермеры, пользуются землей бесплатно, неся ответственность за целевое, «культурное» использование предоставленных им земельных участков. Как самостоятельные, экономически обособленные первичные хозяйственные звенья, они сами определяют методы и технологию производства, направления его развития и отраслевую структуру, свободно распоряжаются полученной продукцией и доходами и – что особенно важно для устойчивого роста – имеют гарантированный сбыт товарной части продукции по договорным залоговым ценам, устанавливаемым в рамках госрегулирования по схеме «договор-заказ». Все это изменило отношение крестьян к земле, резко активизировало стимулы всей хозяйственной деятельности.

За первое десятилетие аграрных, а затем общих экономических реформ рыночной направленности (1978-1988 гг.) осуществлена значительная децентрализация государственной фискальной системы, постепенно ослаблялся контроль над ценами, поощрялось развитие частного сектора. Среднегодовой показатель роста ВВП страны составил 10%, а его аграрной доли – 12%. Среднедушевые доходы городского и сельского населения в сопоставимых ценах за этот период выросли в 1,8 и 2,8 раза соответственно. Доля бедняков на селе в стране уменьшилась на 60%, изменился социально-экономический климат сельской местности. С переходом к регулированию на основе договорных отношений, обеспечившему широкую хозяйственную самостоятельность товаропроизводителей, создавались специализированные домохозяйства с высоким уровнем товарности, формировались специализированные деревни, ставшие плацдармом для дальнейшего развития рыночных отношений (Линь и др., 2001).

В процессе этого развития и – на его основе – повышения доходности домохозяйств усиливалась государственная поддержка сельского хозяйства. За эти годы ее размер в расчете на 1 га посевной площади увеличился в 6-8 раз. Возрос вклад отрасли в общее социально экономическое развитие, существенно изменилась роль страны в глобальной мировой экономике, в том числе ее агропродовольственном сегменте. Уже к концу 1980-х годов по объему сельскохозяйственной продукции Китай вышел на 8-е место в мире, по производству зерна и хлопка – на 1-е, по производству мяса – на 2-е место. Сбор зерна увеличился в 1,4 раза, хлопка-волокна – в 1,6, мяса – почти в 2 раза, а общий объем сельскохозяйственной продукции – почти в 1,6 раза. Эти показатели были достигнуты на той же посевной площади (немногим более 150 млн га), то есть на основе интенсификации производства. При активной бюджетной поддержке государства произошла существенная модернизация материально-технической базы сельского хозяйства, возросли поставки минеральных удобрений, по производству которых страна вышла на 3-е место в мире.

В дальнейшем на основе новой системы экономических отношений, использования механизма рынка, при целенаправленной государственной поддержке аграрный сектор Китая устойчиво рос. В 2004 г. валовой сбор зерна составил 530 млн т (в 1980 г. 320 млн) за счет повышения урожайности до 60 ц/га, хлопка – 6,4 млн т (2,7 млн т), производство мяса – 45,6 млн т (11,8 млн т) и т. Д. В настоящее время Китай, обеспечив по сравнению с 1978 г. рост потребления основных продуктов питания в расчете на душу населения в 2-3 и более раз (по растительному маслу в 4,3 раза, ягодам и фруктам – в 12 раз и т. Д.), экспортирует продукцию сельского хозяйства на сумму свыше 70 млрд долл. В год (Самедзаде, 2010).

Беспрецедентные результаты сельского развития Китая обусловлены сочетанием рыночной системы экономических отношений с целенаправленным государственным

регулируемым, с массовой бюджетной поддержкой и стимулирующей рост производства кредитно-финансовой и налоговой системой. В 2005 г. в стране отменен сельскохозяйственный налог. Одновременно усилена поддержка аграрных цен и увеличен размер прямых бюджетных ассигнований на развитие сельского хозяйства (несмотря на рекомендацию ВТО, членом которой является Китай, сокращать такие ассигнования).

Важно отметить позицию китайских властей по вопросу о приоритете национальных интересов в процессе переговоров о вступлении страны в ВТО. Переговоры китайское руководство вело почти 20 лет, добившись приемлемых условий и значительных льгот, которые позволили защитить внутренний (в первую очередь агропродовольственный) рынок и национальных производителей от негативных последствий. В период подготовки к этому вступлению Китай активно и открыто отстаивал свои интересы (вплоть до приостановки переговоров), исходя из политики аграрного протекционизма, кстати, успешно применявшейся странами Запада для защиты и развития национальной экономики и ее отраслей и всегда добивавшихся своих целей. В итоге Китаю была «разрешена» господдержка в расчете на 1 га пахотных земель на уровне ЕС, США и других стран. По соглашению Китая с ВТО совокупная поддержка сельского хозяйства с площадью посевных земель 155 млн га составляет около 140 млрд долл. Вступив в ВТО, Китай не сократил бюджетные ассигнования на сельское развитие, а увеличил их. Так, за 2007–2008 гг. эти ассигнования только по центральному бюджету, не считая налоговых и прочих льгот и дотаций, увеличены на 46%, в 2009 г. – на 21,5% и достигли 725,3 млрд юаней. В системе общих мер защиты Китаю «разрешено» осуществлять широкое безадресное субсидирование отрасли, распределяя средства по различным корзинам в интересах отечественных производителей.

В рамках проводимой «прокрестьянской» протекционистской аграрной политики в Китае осуществляются крупные государственные меры по модернизации сельской социальной и инженерной инфраструктуры. Важную роль в этом процессе имеет агропромышленная кооперация и интеграция. Число предприятий, объединяющих на основе рыночных связей, «договоров-заказов» с семейными домохозяйствами производство, переработку, сбыт продукции и снабжение средствами производства, за годы реформ неуклонно растет. На этих предприятиях, в том числе производящих машины и оборудование для сельского хозяйства, сейчас занято более 130 млн человек, выпускается продукция на сумму свыше 500 млрд долл.

Прогресс в социально-экономическом развитии сельского хозяйства закономерно ведет к снижению доли отрасли в численности занятых и в ВВП. Структурные изменения в экономике Китая происходили при опережающем росте среднедушевых доходов сельского населения, абсолютном увеличении вклада отрасли в национальное богатство страны. Стремительно возрастающий общий ресурсный потенциал государства позволяет мобилизовать значительные финансовые средства для активной бюджетной поддержки курса на дальнейшее социально-экономическое преобразование сельского хозяйства.

За четверть века Китай буквально вытащил из нищеты пятую часть населения планеты. ВВП, рассчитанный по паритету покупательной способности (ППС), с 1990-го (начало расчетов) по 2014 гг. вырос в 13,5 раз. Китайское богатство росло в 5 раз быстрее, чем у американцев.

Как же китайцы достигли таких впечатляющих успехов? Если упростить и свести историю к макроэкономике, то достаточно всего трех цифр.

1. Норма инвестиций в Китае достигла сумасшедших 48% в ВВП. Почти половина ВВП идет в «топку» экономического роста. Для сравнения в России этот показатель составляет около 20% и в лучшие, самые «быстрые» годы (середина нулевых) достигал 27%.

2. Китайский рост ВВП уходит на экспорт. Доля экспорта в ВВП выросла с 5% в конце 70-х до 35% в 2007. В последние годы она держится на уровне 20-25%.

3. Международные резервы Китая (включая золото) выросли с \$23 млрд в 1989 до \$3,9 трлн в 2014 или в 170 раз.

Грубо можно представить китайскую модель роста так: Рост = Рынки + Инвестиции.

При этом рынки расширяются за счет экспорта, а сам экспорт достигается за счет заниженного юаня (на что указывает стремительный рост валютных резервов).

В принципе ничего нового. Именно так росла в свое время Япония, а потом и еще ряд стран, названный «южноазиатскими тиграми» (Южная Корея и др.). Но эта модель роста имеет свои ограничения. И эти ограничения заданы прежде всего демографией.

Библиографический список

1. Буздалов И. (2009). Перекачка как отражение социально-экономической ущербности аграрной политики // Вопросы экономики. Jsfe 10. С. 121 – 130. [Buzdalov I. (2009). The Swap as a Reflection of Social and Economic Lameness of Agrarian Policy // Voprosy Ekonomiki. No 10. P. 121-130.]
2. Дэн Сяопин. (1997). Статьи и выступления / Пер. с кит. М.: Палея. [Deng Xiaoping. (1997). Speeches and Writings. Moscow: Paleya.]
3. Линь Ифу, Цай Фан, Ли Чжоу. (2001). Китайское чудо. Стратегия развития и экономические реформы / Пер. с кит. М.: ИДВ РАН. [Lin Justin Yifu, Cai Fang, Li Zhou (2001). China's Miracle. Development Strategy and Economic Reform. Moscow: Russian Academy of Sciences Institute of Far Eastern Studies Publ.]
4. Самедзаде З. (2010). Китай в глобальной экономике. Стокгольм: CA&CC Press. [Samedzade Z. (2010). China in Global World Economy. Stockholm: CA&CC Press.]

УДК: 33

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Кокин А.Н., к.э.н., доцент

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Россия, г. Ростов-на-Дону

E-mail: Svetlana-06-84@yandex.ru

Аннотация: В статье предлагается состав и структура системы риск-менеджмента инфраструктурного предпринимательства, раскрываются ее основные функции, анализируются приемы и методы противодействия рискам и угрозам.

Ключевые слова: система риск-менеджмента, устойчивость, инфраструктурное предпринимательство.

Система риск-менеджмента инфраструктурного предпринимательства – это совокупность специальных мер управленческого характера, соответствующих мероприятий, коммуникационных средств, а также подготовленного персонала, предназначенного для предотвращения угроз рыночной деятельности предпринимателя. Обеспечение защиты от рисков реализуется через систему контроля за состоянием рынка, отслеживанием достоверности и точности бизнес-процессов. Применительно к обеспечению устойчивости инфраструктурного предпринимательства могут быть использованы следующие способы воздействий:

1. Оценка и анализ колебаний рыночной конъюнктуры;
2. Регистрация и анализ событий, происходящих при функционировании рынка;
3. Контроль состояния предпринимательской деятельности на основе отслеживанием полноты и точности бизнес-процессов как самим предпринимателем, так и его партнерами;
4. Формирование специальной системы информационной риск-менеджмента;
5. Развитие коммуникационных механизмов согласования интересов предпринимателей.

По объектам риск-менеджмента, реализуемого в рамках всей системы инфраструктурного предпринимательства, могут быть выделены следующие составляющие рыночной деятельности:

- противодействие недобросовестной конкуренции;
- отслеживание недобросовестных контрагентов;
- формирование устойчивых связей с потребителями;
- создание эффективных механизмов взаимодействия с общественностью.

Необходимо подчеркнуть, что риск-менеджмент реализуется в определенных социально-экономических условиях, что делает необходимым учет формирования эффективного взаимодействия с такими функциональными компонентами обеспечения устойчивости как меры правового, морально-этического и организационного воздействия. Обязательность комплексного подхода при формировании системы риск-менеджмента обуславливает учет следующих воздействий по направлениям:

– правовые меры риск-менеджмента требуют учета регламентирующих правил предпринимательской деятельности и ответственность за их риски, они указывают рамки возможных воздействий на рынок инфраструктурных сервисов;

– морально-этические меры – традиционно сложившиеся нормы поведения и правила делового оборота. Эти нормы не являются обязательными, как законодательно утвержденные нормы, однако, их несоблюдение ведет к падению авторитета, престижа организации, а также может быть сигналом о недобросовестности внешних партнеров;

– организационно-распорядительные воздействия – это меры, регламентирующие режим предпринимательской деятельности, использование его ресурсов для обеспечения устойчивого.

Наилучшие результаты по защите устойчивости инфраструктурного предпринимательства достигаются при системном подходе и комплексном использовании различных мер риск-менеджмента на всех этапах реализации бизнес-процессов, начиная с их установления.

Комплексность является одним из системных принципов риск-менеджмента, к которым также относится:

- интеграция со всеми уровнями управления предпринимательской деятельности;
- законность;
- соблюдение баланса ответственности и свободы предпринимателей.

Основными функциями системы риск-менеджмента инфраструктурного предпринимательства являются:

- выявление и прогнозирование внутренних и внешних опасных воздействий на рынок инфраструктурных сервисов;
- осуществление комплекса оперативных и долговременных мер по предупреждению и нейтрализации опасностей;
- осуществление системы мер по восстановлению нормального функционирования предпринимателей при реализации опасностей устойчивой деятельности.

Основные этапы формирования системы устойчивости:

1. Выявление уязвимых мест предпринимательства в инфраструктурной сфере.
2. Определение компонентов системы защиты от рисков.
3. Оценка вероятностей появления рисков.
4. Оценка ожидаемых размеров потерь.
5. Обзор возможных методов противодействия рискам и оценка их стоимости.
6. Оценка эффектов от применения предполагаемых мер.

Система риск-менеджмента должна разрабатываться каждым предпринимателем, так как же, как его рыночная стратегия, но в качестве единых подходов, обобщающих сложившуюся отечественную и зарубежную теорию проектирования управленческих систем можно выделить следующие:

1. Ориентация на стратегические цели развития. Объективной основой данного принципа является единство всех бизнес-процессов. Ориентация механизма риск-менеджмента на стратегические цели предполагает взаимное согласование между собой стратегических планов, инвестиционных и маркетинговых программ, взаимной увязки всех показателей предпринимательской деятельности.

2. Интегрированность с общей системой управления бизнесом. Создание и функционирование системы риск-менеджмента непосредственно связано с производственным, инновационным, финансовым, инвестиционным, ситуационным, кадровым управлением. Это определяет необходимость гармоничной включенности системы риск-менеджмента с общей системой управления.

3. Комплексность стратегических планов и программ, обеспечивающих устойчивую предпринимательскую деятельность, предусматривает учет всех внешних и внутренних факторов, определяющих развитие предприятия. Комплексность означает, что система риск-менеджмента должна предусматривать проявление всех видов возможных рисков для предпринимателей и все многообразие структурных элементов для его защиты.

4. Высокий динамизм экономического развития.

5. Непрерывность.

Отличительной особенностью обеспечения устойчивости рынка инфраструктурных сервисов, которая требует разработки особых методологических приемов, является то, что объект управления (в данном случае – инфраструктурное обслуживание) обладает инерционностью и сложностью изменения форм и масштабов, что предъявляет особые требования к проектированию всей системы риск-менеджмента.

Основные характеристики формирования системы риск-менеджмента инфраструктурного предпринимательства могут быть представлены следующим образом.

Данная система уникальна на каждом предприятии, так как зависит от уровня развития и структуры производственного и рыночного потенциала, эффективности их использования и направленности, квалификации специалистов, от состояния окружающей среды, хозяйственных связей, конкурентной среды, рискованности бизнеса и т.д.

Система риск-менеджмента является самостоятельной, обособленной от иных функциональных систем управления предпринимательской деятельности.

Рассматриваемая система является комплексной, она должна взаимодействовать с другими функциональными направлениями обеспечения хозяйственной устойчивости в научно-технической, кадровой, экологической, информационной, правовой сферах. Реализация подобной системы обеспечит устойчивость инфраструктурного предпринимательства, станет важным фактором устойчивого роста не только российской экономики, но и социальной сферы.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) И НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Колейкина А.Ю., магистрант 1 курса факультета бизнеса
Новосибирский государственный технический университет
Россия г. Новосибирск
E-mail: Akoleykina@gmail.com*

Аннотация: В статье отражена характеристика банкротства и динамика поступивших заявлений о признании компаний банкротами за 2010-2014 гг. Изучены этапы формирования института несостоятельности (банкротства) и эволюция формирования бухгалтерской концепции непрерывности деятельности. Статья содержит основные понятия о применимости допущения непрерывности деятельности, регламентированные ФПСАД 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица». Также выявлены взаимосвязи между институтом несостоятельности (банкротства) и бухгалтерской концепцией непрерывности деятельности.

Ключевые слова: банкротство, институт, конкурсное право, непрерывность деятельности, несостоятельность, концепции бухгалтерского баланса.

В современных условиях финансовой нестабильности и в частности увеличения числа организаций-банкротов особую важность заслуживает вопрос, касающийся доверия пользователей к бухгалтерской (финансовой) отчетности. Особую важность заслуживают проблемы не только связанные с достоверностью отчетности, но и связанные с раскрытием информации о непрерывности деятельности хозяйствующего субъекта [2].

Согласно Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ под (несостоятельностью) банкротством понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [1]. Факт признания банкротом имеет негативные последствия не только для должника, так как касается его имущественных интересов, но и для широкого круга связанных с ним субъектов (кредиторов, контрагентов, работников и пр.) Вместе с тем несостоятельность является и положительной мерой, так как выводит неэффективные хозяйствующие субъекты из числа действующих.

Анализируя официальные данные, просматривается тенденция роста числа компаний, имеющих перспективы признания банкротами: информация, представленная на рисунке, характеризует динамику роста за 2014 по сравнению с 2010 годом на 4,5% количества заявлений о признании должника банкротом. Согласно данным представленных Высшим Арбитражным судом на конец первого полугодия 2015 года в производство принято 56,7 тысяч заявлений [8].

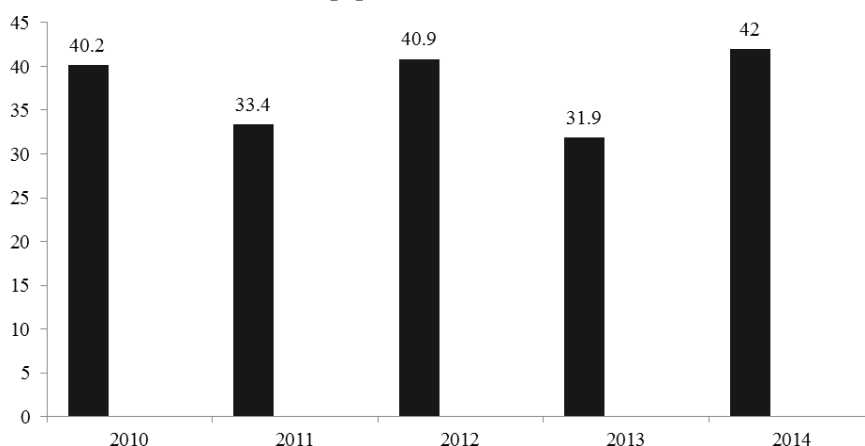


Рисунок 1 – Количество заявлений о признании должника банкротом (тыс.)

Очевидно, что научные и практические проблемы, связанные с банкротством компаний, имеют определенную историю, так как возникновение и развитие конкурсного права и института банкротства как его составляющей, подразделяется на несколько следующих исторических этапов [9, с. 9].

Римское право (со времени Закона XII Таблиц – V в. До н. э.) регулировалось с помощью Закона XII Таблиц, который предусматривал срок поиска должником средств к платежу (30 дней) после которого кредитор вправе обратиться с взысканием на личность должника, а не на его имущество. Позднее Закон Петилия ограничил личные взыскания случаями нечестного поведения должника.

Средневековое итальянское право (IX–XIII вв.) В качестве нормативного регулирования приняты Статусы (сборники судебных решений) в Венеции – 1244 г. и Генуе – 1298 г. Развитие торговли и кредитных отношений, а также разобщенность итальянских городов послужили выработке четких положений конкурсного права и переносу взысканий с личности должника на его имущество.

Французское конкурсное право (первая половина XVI в. – конец XIX в.) Коммерческим Ордонансом, принятым в 1673 году отмечалось, что под моментом открытия несостоятельности понимался день бегства должника. Однако Ордонанс не предусматривал обязательной публикации должником сведений о своей несостоятельности.

Конкурсное право Германии (XVI в. – конец XIX в.) Согласно Эдикту Карла V принятого в 1535 году к банкротам применялись те же нормы, что и к ворам, а Эдикт 1540 года предусматривал немедленную смертную казнь должника при обнаружении его банкротства.

Английское конкурсное право (XVI в. – конец XIX в.) Закон Генриха VIII принятый в 1534 году определял порядок гражданско-правовых норм к аресту имущества должника и его раздела между кредиторами. С введением Конкурсного устава в 1883 году с должника, желающего объявить о своем банкротстве, снимались все ограничения.

Российское конкурсное право подразделяется на дореволюционное, советское и современное. Регулирование в дореволюционном конкурсном праве (со времен Судебника XV-XVI вв. – 1917 г.) осуществляется Русской Правдой (XI- XII вв.) и Судебником Ивана III (1497 г.), которые определяли должников, на которых распространялись правила о несостоятельности и предоставляли право кредиторам продавать должника на торгах, а вырученную сумму распределять между кредиторами пропорционально их требованиям. Сумма долга, при которой возникали конкурсные отношения – 5 тыс. руб.

Регулирование конкурсного права советского периода (1921 г. – 1992 г.) осуществлялось Гражданским кодексом РСФСР от 1922 г., который указывал, какие субъекты гражданского права могут признаваться банкротами, а также определяли последствия и условия такого признания. Возбуждение дела осуществлялось при наличии как минимум 2 кредиторов и 3 тыс. руб. долга. В качестве срока рассмотрения дела судом принят период времени, не превышающий 1 год.

Современное конкурсное право (1992 г. – до нашего времени) регламентируется Указом Президента РФ «О мерах по поддержанию и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применения к ним специальных процедур» от 14 июня 1992 г. На сегодняшний день регулирование осуществляется ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (2002 г.), в котором усложняется процесс возбуждения производства по делу о банкротстве, вводятся процедуры банкротства, расширяются права учредителей должника и государства, а также осуществляется контроль за деятельностью арбитражного управляющего и расширяются возможности по восстановлению платежеспособности.

В условиях нестабильности оценка осуществляемой деятельности хозяйствующими субъектами является не только экономической задачей, но в большей степени –

задачей, которая характеризует социальную ответственность бизнеса перед заинтересованными лицами [4].

При этом социальную ответственность бизнеса можно оценивать в показателях непрерывности деятельности организации, измерение которых осуществляется аудиторами при проведении аудиторской проверки. Существует подход к оценке непрерывности деятельности, регламентирующий единые требования в отношении действий аудитора по проверке правомерности применения аудируемым лицом допущения о непрерывности деятельности при составлении финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Согласно ФПСАД 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица» под принципом допущения непрерывности деятельности понимается, что «... аудируемое лицо будет продолжать осуществлять свою финансово-хозяйственную деятельность в течение 12 месяцев года, следующего за отчетным, и не имеет намерения или потребности в ликвидации, прекращении финансово-хозяйственной деятельности или обращении за защитой от кредиторов» [5].

Зарождение научной мысли о принципе непрерывности деятельности берет свое начало с Древнего Египта. В учетных документах рядом с именем фараона писали фразу, которая в переводе означала: да будет он жив, здоров и благополучен тем самым желая продолжительного и непрекращающегося функционирования объектов учета, которые принадлежали фараону [3, с. 27].

В работе Раймонда де Рувера «Развитие бухгалтерии до Луки Пачоли согласно счетным книгам купцов средневековья» приведен баланс компании Датини на 31 января 1399 года, который содержит статьи «Расходы будущих лет», «Резерв по неуплаченным налогам и непредвиденным расходам (срочным платежам)».

Как отмечает профессор М. И. Кутер, теоретическое обоснование принцип непрерывности деятельности экономического субъекта находит в трудах немецкого экономиста А. Мокстера, где он именуется как «статика продолжения деятельности». Несмотря на то, что принцип непрерывности деятельности характерен для динамической теории и практики бухгалтерского учета, Г. В. Симон использовал его при построении статической балансовой теории [3, с. 41].

Ж. Савари можно рассматривать, как одного из первых кто пытался разработать теории динамического учета. В 1675 году Ж. Савари издал работу «Совершенный торговец», в которой сформулировал принципы многообразия балансов, а также выдвинул требования учета по исторической стоимости [3, с. 41].

Профессор М. И. Кутер отмечает, что именно практика динамического бухгалтерского учета дала толчок к появлению принципа непрерывности деятельности. Можно предположить, что первым в развитии динамической теории был Карло Сганцини, который подчеркивает, что целью бухгалтерского учета выступает учет движения капитала [6, с. 307].

Первые попытки определить, что подразумевается под принципами бухгалтерского учета начала предпринимать исследовательская группа Американской бухгалтерской ассоциации руководителем которой являлся Вильям Патон в США в начале 20 в. Так, в 1922 году была опубликована докторская диссертация Патона «Теория бухгалтерского учета» в заключении к которой были представлены основные положения бухгалтерского учета в которой имел место принцип непрерывности деятельности.

Бурное развитие теории динамического баланса пришлось на XX век с выходом в свет научных работ немецкого теоретика учета Э. Шмаленбаха, который отмечал, что актив трактуется не как набор средств, а как расходы, переходящие в затраты, пассив – как доходы, которые должны стать ценностями [7, с. 207]

Основной идеей динамического баланса является тот факт, что исчисление прибыли хозяйствующего субъекта, производится путем сопоставления расходов и доходов по операциям за конкретный период.

Таким образом, продажа товаров, приобретенных в этом же периоде, является основанием говорить, что понесенные расходы на приобретение принесли выручку от продажи. Если же продажа осуществлена в следующих периодах, расходы за истекший период признаются расходами будущих периодов. Такой подход предполагает отказ от допущения фиктивной ликвидации, тем самым отвергая конечность существования предприятий.

На сегодняшний день, принцип непрерывности деятельности применяется хозяйствующим субъектом из периода в период: при формировании учетной политики, применении положений учетной политики (оценка фактов хозяйственной деятельности, погашение стоимости активов и др.) и в результате формировании бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Применение принципа непрерывности деятельности на практике означает ведение учета активов в оценке по исторической стоимости, а не по ликвидационной, тем самым предполагая, что предприятие не собирается ликвидироваться. Из теории учета известно, что источником формирования являются собственные и заемные источники, поэтому при нарушении принципа имущество будет иметь величину ниже учетной стоимости. Динамика обязательств может значительно превышать динамику активов, так как нарушение принципа приводит к затруднению в своевременной уплате обязательств, что в свою очередь приведет к банкротству. Одной из процедур банкротства является продажа имущества с аукциона, с целью удовлетворения требований кредиторов. Поэтому большинство дел о банкротстве в Российской Федерации заканчиваются ликвидацией экономических субъектов.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : справ.-правовая система. – Москва, 1992–2015. – Загл. С экрана.
2. Аманжолова Б.А., Фадеева В.С. Об оценке непрерывности деятельности аудируемого лица в аудите бухгалтерской (финансовой) отчетности // Аудиторские ведомости. – 2014. – № 9. – С. 21-31.
3. Куликова Л. И. Принцип непрерывности деятельности предприятия в бухгалтерском учете и отчетности: монография / Л. И. Куликова. – Казань: Казан. Гос. ун-т, 2009. – 214 с.
4. Овчинникова Н.Н. Потребительские кооперативы: оценка непрерывности деятельности // Аудиторские ведомости. – 2009. – № 9. – С. 54-59.
5. Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица [Электронный ресурс] : правило (стандарт) аудиторской деятельности №11 : утв. Постановлением Правительства РФ от 4 июля 2003 г. Доступ из справ. – правовой системы «КонсультантПлюс»
6. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учеб. Пособие / Я. В. Соколов. – М.: Аудит, Юнити, 1996. – 638 с.
7. Соколов Я. В. Принципы и концепции бухгалтерского учета. Т. 1: монография / Я. В. Соколов. – Уфа: «Башкирский территориальный институт профессиональных бухгалтеров», 2000.
8. Статистика по банкротствам [Электронный ресурс] / Первая социальная сеть для юристов. – Режим доступа: https://zakon.ru/blog/2016/2/16/statistika_po_bankrotstvam/(дата обращения: 19.03.2016). – Загл. С экрана.
9. Ткачев В. Н. Конкурсное право. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) в России: учеб. Пособие / В. Н. Ткачев. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 255 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Куценко Е.И., к.э.н., доцент кафедры менеджмента,
Трофимов И.В., к.э.н., преподаватель кафедры менеджмента,
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург
E-mail: kei05@mail.ru
E-mail: trofimoff.85@gmail.com*

Аннотация: В статье рассмотрены сущность и необходимость формирования инновационной культуры предприятия в современных условиях. Рассматривается понятие инновационной культуры предприятия, определены характеристики элементов инновационной культуры предприятия. Обозначена роль инновационной культуры в ускорении инновационного развития.

Ключевые слова: инновации, организационная культура, инновационная культура, инновационная деятельность, интеллектуальный ресурс, конкурентоспособность.

Процесс модернизации, охвативший экономику России, послужил мощным толчком для поиска инновационных методов, прогрессивных способов и уникальных подходов к формированию подсистемы управления развитием современного предприятия.

На сегодняшний день одним из перспективных вариантов социально-экономического развития предприятия является повышение эффективности использования интеллектуальных ресурсов. В связи с этим возрастает интерес к такому важнейшему элементу подсистемы развития организационной структуры как организационная культура предприятия. На локальном уровне существует ряд следующих проблем, затрудняющих эффективное внедрение инноваций. Во-первых, в последние годы прервалась система взаимодействия науки и производства. Разработки мало привязаны к нуждам производства. Во-вторых, отсутствует мотивация и стимулирование к повышению эффективности инновационной деятельности. В-третьих, низкая предпринимательская культура и проблема защиты интеллектуальной собственности, не способствуют развитию инициативы [2].

Исходя из того, что инновационная деятельность является решающим элементом развития современного производства, проблемы экономического обоснования инновационных решений приобретают особую актуальность. Эти проблемы важны как на уровне предприятий, так и на более высоких уровнях управления экономикой [4]. Организационная культура формирует уникальность и исключительность каждого предприятия. Под организационной культурой понимается набор наиболее важных предположений, принимаемых членами организации и получающих выражение в заявленных организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения [1].

Переход к инновационному пути развития экономики требует от предприятия пересмотра уже сложившихся правил, ценностей и норм, то есть появляется объективная необходимость корректировки организационной культуры. Поэтому в условиях жесткой конкурентной борьбы предприятию для того чтобы выжить, целесообразно формировать организационную культуру, обладающую инновационным содержанием.

Инновационная культура – это элемент организационной культуры, который отражает восприимчивость людей к новым идеям, их готовность и способность поддерживать и реализовывать новшества во всех сферах жизни, отражает целостную инновационную ориентацию сотрудника и предприятия в целом, закрепленную в мотивах, знаниях, умениях, навыках и компетенциях, а также образах и нормах поведения [3]. Формирование культуры организации, ориентированной на инновации, позволит предприятию осуществлять организационные изменения в соответствии с современными реалиями, потребностями инновационного развития. Целью формирования инновационной культуры прежде всего является развитие творческих способностей и креативного потенциала персонала предприятия.

Часто развитие инновационной составляющей культуры связывают только с формулированием и пропагандой инновационных ценностей на предприятии. На наш взгляд такой подход к формированию инновационной культуры является недостаточно эффективным. Для того чтобы добиться наилучшего результата, необходимо развивать все элементы инновационной культуры. Если на предприятии некоторые из элементов отсутствуют, то их стоит разрабатывать одновременно с развитием уже существующих элементов.

Таким образом, в результате должны быть сформированы и изучены следующие составляющие инновационной организационной культуры: история инноваций предприятия, инновационные ценности, инновационный потенциал персонала, инновационный климат, инновационное поведение, инновационные подходы к руководству и имидж инновационной организации.

Первый элемент инновационной культуры – история инноваций предприятия, которая содержит информацию о том, как осуществлялась инновационная деятельность на предприятии за все годы его существования: количество внедренных нововведений, изобретений, рационализаторских предложений, зарегистрированных патентов, реализованных инновационных проектов, приобретенных и используемых новых технологий. Изучение истории инновационной составляющей предприятия, имеющегося опыта, позволяет выявить достоинства и недостатки ведения инновационной деятельности, а также определить возможности и резервы для более эффективной реализации инновационных проектов в будущем.

Следующим основным элементом инновационной организационной культуры являются инновационные ценности. В основе инновационной культуры должны лежать такие ценности, как «инновации», «новаторство», «открытость к изменениям», «гибкость», «свобода», «инициатива» и пр. Пропаганда перечисленных ценностей будет побуждать работников предприятия к участию в инновационной деятельности, а также позволит побороть конформизм, консерватизм, страх перед неопределенностью и риском. Третий важный элемент инновационной культуры предприятия – инновационный кадровый потенциал. Данный элемент характеризуется следующими показателями: уровнем образования работников, квалификацией персонала, уровнем научно-технических знаний, трудовым опытом, инновационной активностью, способностью к саморазвитию, способностью к инновационно-созидательной деятельности, степенью ригидности персонала. Изучение инновационного кадрового потенциала как элемента инновационной культуры позволяет выявить способности работников к творческой деятельности, а также их готовность к изменениям.

Следующий элемент инновационной культуры предприятия – инновационный климат. Благоприятным для инновационно-ориентированной организации является климат, который характеризуется высоким уровнем доверия, взаимоуважением, взаимовыручкой, готовностью к риску, поощрением инициативы. Создание инновационного климата, в котором царит творческая атмосфера, является непременным условием, необходимым для раскрытия инновационного потенциала работников предприятия. Инновационное поведение представляет собой активный, инициативный тип поведения, который выражается в способности воспринимать, осваивать, создавать новшества [3]. Характеристиками инновационного поведения являются целенаправленность, быстрое реагирование, быстрая адаптация к изменениям, направленность на достижение результата. Для формирования и поддержания инновационного типа поведения на предприятии необходимо разрабатывать систему стимулирования инновационного поведения с целью повышения заинтересованности работников в осуществлении инновационной деятельности, а также создавать условия и предоставлять возможности для развития персонала путем совершенствования системы обучения персонала.

Стиль руководства в инновационной организации должен основываться на следующих принципах: высокой степени доверия между руководителем и подчиненными,

делегировании полномочий, самоконтроле, предоставлении свободы, поощрении инициативы. Также необходим уход от авторитарного стиля управления в сторону демократического, который наилучшим образом будет способствовать созданию условий для творческой, инициативной работы.

Важным элементом организационной культуры является имидж предприятия. Для инновационного предприятия необходимо формировать как внутренний имидж, который связан в основном со стимулированием инновационной деятельности, так и внешний имидж, то есть образ, представление о предприятии у потребителей и партнеров.

Таким образом, для формирования высокоэффективной инновационной культуры предприятия необходимо развивать все составляющие ее элементы.

Современные условия хозяйствования субъектов экономики требуют от российских предприятий постоянного обновления потребительских свойств и повышения качества товаров, формирование уникальных характеристик, разработки новшеств и нововведений учет индивидуальных требований потребителей и пр., что невозможно получить без формирования и разработки инновационной культуры предприятия, поддерживающей постоянное обновление и совершенствование выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Сформированная инновационная культура станет мощным инструментом управления интеллектуальными ресурсами, одним из основных факторов развития и повышения конкурентоспособности предприятия.

Библиографический список

1. Козловский, К.А. Управление организационной культурой в период реформирования экономики России [Текст] дис. Канд. Социол. Наук / К.А. Козловский. - Ставрополь, 2005. – 168 с.
2. Куценко, Е.И. Проблемы внедрения инноваций в России / Е.И. Куценко, Т.Г. Масюкова // Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы : сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа, 2016. – С. 21-23.
3. Стеклова, О.Е. Формирование инновационной составляющей организационной культуры в предпринимательской организации [Текст] дис. Канд. Экон. Наук / О.Е. Стеклова. – Ульяновск : УлГТУ, 2012. – 158 с.
4. Черкасова, Н.Э. Инновации и их роль в современной экономике / Н.Э. Черкасова, Е.И. Куценко // Интеллектуальный и научный потенциал XXI века : сборник статей Международной научно-практической конференции. –Уфа, 2016. – С. 189-191.
5. Bibliography
6. Kozlowski, E.A. Management of organizational culture in the period of reforming of the Russian economy [Text] dis. Cand. Sociology. Science / E.A Kozlovsky. – Stavropol, 2005. – 168 p.
7. Kutsenko, E.I. Problems of innovation in Russia / E.I. Kutsenko, T.G. Masyukova // Traditional and innovative science: history, current state and prospects: a collection of articles of the International scientific-practical conference. – Ufa, 2016. – P. 21-23.
8. Steklov, O.E. Formation of innovative organizational culture component in the enterprise organization [Text] dis. Cand. Ekon. Science / O.E. Steklov. – Ulyanovsk: USTU, 2012. – 158 p.
9. Cherkasova, N.E. Innovations and their role in the modern economy / N.E. Cherkasova, E.I. Kutsenko // The intellectual and scientific potential of the XXI century: a collection of articles of the International scientific-practical conference. –Ufa, 2016. – P. 189-191.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

*Любарец Е.В., магистр I курса факультета экономики
Южно-Российский институт управления РАНХиГС
Россия, г. Ростов-на-Дону
E-mail: ekaterina_lyubarec@mail.ru*

Аннотация: В статье раскрывается роль бюджетирования в эффективном управлении доходами и расходами организации, раскрыто понятие «бюджетирование» и «бюджет доходов и расходов», рассмотрены основные этапы бюджетирования, а также структура бюджета доходов и расходов и др.

Ключевые слова: бюджетирование, бюджет доходов и расходов, организация, доходы, расходы, этапы бюджетирования, структура бюджета, форма бюджета.

Одним из универсальных и многоплановых инструментов управления организацией в настоящее время является бюджетирование. Комплекс процедур и приемов, которые реализуются в рамках данного процесса, помогают оптимизировать движение финансовых и прочих ресурсов фирмы, позволяют оценить экономическую эффективность будущей деятельности фирмы еще на этапе планирования, а так же максимизировать прибыль и контролировать риски хозяйственной деятельности.

Бюджетирование представляет собой механизм, в общем виде являющимся комплексным процессом, который включает в себя планирование, контроль, учет финансовых потоков и результатов деятельности организации.

Главная цель системы бюджетирования – это эффективная организация процесса управления деятельностью фирмы и её структурных подразделений через планирование, контроль статей доходов и расходов и анализа финансово-экономических показателей.

Весь процесс бюджетирования состоит из четырех последовательных этапов:

1. Постановка проблемы и сбор информации для разработки проекта бюджета;
2. Анализ, обработка собранной информации, расчет показателей деятельности организации и процесс формирования проекта бюджета;
3. Оценка сформированного проекта бюджета;
4. Утверждение бюджета.

Основным звеном в бюджетном управлении является бюджет доходов и расходов. Следует отметить то, что составлению бюджета доходов и расходов, предшествует формирование бюджета производства, бюджета продаж, бюджета затрат на производство, бюджета коммерческих, управленческих, общепроизводственных и других расходов.

Бюджет доходов и расходов представляет собой прогнозный отчет, который состоит, согласно экономической логике расчета прибыли, из двух составных частей: доходной и расходной (Таблица 1).

Таблица 1 – Структура бюджета доходов и расходов

Доходная часть	Расходная часть
1. Выручка от продажи, равная стоимости продукции запланированной в бюджетном периоде (фактически – это итог бюджета продаж основной продукции).	1. Производственные затраты (показатели следует брать из операционных бюджетов производственных расходов).
2. Выручка от прочей реализованной продукции (фактически – это итог бюджета продаж прочей продукции и товаров).	2. Коммерческие и управленческие расходы (фактически – это итоги соответствующих операционных бюджетов).
3. Внебюджетные доходы (прогнозируются на основе данных о получении процентов за предоставленные займы и ожидаемые колебания курсов валют).	3. Прочие расходы (к ним относятся проценты к уплате по полученным кредитам и займам).

Форма бюджета доходов и расходов разрабатывается в соответствии с внутренними регламентами организации. При этом необходимо соблюдать главный принцип – форма должна отражать смысл и порядок расчета планируемого финансового результата за период (как правило, многие организации за планируемый период предпочитают брать месяц или год). За основу многие фирмы берут вторую форму финансовой отчетности «Отчет о прибылях и убытках», формируемую обычным образом, но только на основе плановых показателей.

Грамотно составленный бюджет доходов и расходов, помогает руководителю вовремя принять взвешенное решение по эффективному управлению организацией. На основе этого, может быть радикально подкорректирован или изменен план закупок, продаж, своевременно подключены финансовые резервы, уменьшены или увеличены заимствования.

Достижение финансового результата, близкого к сформулированному в бюджете доходов и расходов, возможно лишь при жестком исполнении всех операционных бюджетов по подразделениям, на основании которых построен главный финансово-экономический план фирмы – Бюджет доходов и расходов.

Таким образом, в настоящее время планирование и контроль результата деятельности организации стал просто невозможным без формирования бюджета, который в свою очередь является основным инструментом управления организацией. С его помощью можно разработать стратегию эффективного развития организации, в условиях конкуренции, и, следовательно, бюджет является самым важным инструментом при разработке мероприятий по достижению поставленной цели в организации.

Библиографический список

1. Афаунова И.А. Место бюджетирования в системе управленческого учета/ Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита/ Материалы Международной научно-практической конференции. Под науч. Редакцией Е.М. Сорокиной. Иркутск. – 2016. – С. 200-210.
2. Хамидуллина З.Ч. Бюджетирование в системе управленческого учета/Труд и социальные отношения. – 2015. - № 3. – С.21
3. Как с помощью бюджета доходов и расходов (БДР) управлять бизнесом: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://helpacc.ru/ekonomika/budget/bdr-cto-eto.html> (дата обращения: 22.03.16)

УДК: 33

ИНФРАСТРУКТУРА КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА

*Мостипан М.В., Старший преподаватель 12 кафедры навигации и боевого применения
Краснодарское высшее военное авиационное училище летчиков им. Героя Советского Союза А.К. Серова
Россия, г. Краснодар
E-mail: mahmostipan@mail.ru*

В статье исследуется рекреационный предпринимательский бизнес, как совокупность предоставления основных и вспомогательных услуг, которые, в свою очередь, формируют инфраструктуру туристической сферы. Рассмотрены основные инфраструктурные факторы оценки рекреационной оценки региона и формирование на основе полученных данных модели кластера.

Ключевые слова: инфраструктура, конкурентоспособность, привлекательность региона, туристическая отрасль, кластер, инновации, управление, развитие

Исследование вопросов территориальной организации туристической отрасли России показало, что изменения института туризма с социальной точки зрения, переоценка ценностей потребителей, изменение уровня доходов и уровня жизни граждан,

развитие международного туризма на фоне запрета посещения основополагающих направлений российского туризма, привело к определенным изменениям качественных и количественных характеристик данной отрасли. Туристический бизнес, как направление социально-экономической деятельности, подвержен давлению со стороны внешних, не зависящих от данной сферы, факторов (сезонность, политические, экономические и природные факторы, форс-мажорные обстоятельства), значимость которых в разные периоды различна по силе воздействия и по способу влияния. На наш взгляд, инновационно-территориальное развитие туристической отрасли позволит эффективно использовать национальные рекреационные ресурсы и обеспечит ей устойчивую и положительную динамику развития. Территориальное направление развития отрасли с целью туристско-рекреационного использования, в первую очередь, зависит от социальной значимости и экономической эффективности осуществления данной деятельности, учитывая конъюнктуру рынка.

Развитие, эффективное функционирование и повышение уровня конкурентоспособности туристической сферы региона всегда граничат с предпринимательским бизнесом, который предоставляет рекреационные услуги и дополнительные вспомогательные услуги. В первую группу относятся непосредственно услуги, связанные с размещением клиента, предоставление гостиничного номера, питание, развлечение и т.д. Ко второй группе относятся опосредованные услуги: перевозка клиентов и услуги такси, строительство и возведение гостиниц, функционирование развлекательных центров и т.д. Обе категории в совокупности образуют инфраструктуру туристической сферы региона. Учитывая, что главной целью данных предприятий является получение высокого и стабильного дохода, повышение конкурентоспособности путем инновационного развития, то можно данные территориальные разграничения возвести в ранг рекреационных кластеров.

Территориальные туристические кластеры являются важными элементами данной отрасли, так как формируют наиболее эффективный и конкурентоспособный набор услуг. Исследование инфраструктурных факторов оценки деятельности туристско-рекреационной деятельности кластера показало, что наиболее эффективно использовать такие параметры, как фондооснащенность территории, наличие железнодорожных путей общего пользования и автомобильных дорог твердого покрытия, наличие воздушного сообщения и предоставление возможности воздушного перемещения пассажиров, объем транспортных услуг на душу населения, наличие коммунальной инфраструктуры (вода, газ, канализация), а также уровень производства электроэнергии на душу населения [1]. Данные показатели смогут отразить сложившуюся ситуацию и социально-экономическое обеспечение необходимой инфраструктурой туристической территории.

Методика анализа по вышепредставленным критериям предполагает ряд действий. В первую очередь, сортировка и отбор приоритетных регионов для создания туристических кластеров на основе оценки природных, исторических и культурных ресурсов. Далее – количественный расчет приведенных показателей. Следующий шаг – это сравнение и сопоставление полученных данных со среднероссийскими показателями и международными стандартами, что даст возможность ранжировать и сгруппировать по определенной типологии кластеры, учитывая имеющиеся отклонения от нормы. Заключительный этап предполагает формирование выводов и рекомендаций по улучшению инфраструктурных показателей, доведение их до оптимальных значений.

Исследование показало, что лидеры по данной группировке обладают распространенными туристическими ресурсами, высокой конкурентоспособностью, определенной кооперацией на рынке, развитыми рыночными отношениями. Сфера туризма – это открытая система, у которой есть возможность сочетать в себе различные элементы уровней иерархии с выходом на другие функциональные уровни (дифференцированность, целостность, непрерывность, разноуровневость). Но, в конечном счете, кластеры

туристической отрасли объединяют общие методики управления, которые образуют ряд связей. Например, социальные показатели формируют связь между референтными группами, информационно-инновационные – связь по продвижению и позиционированию туристического продукта, а также условия для интенсивно-экономического роста отрасли. Природные факторы образуют связь по рациональному, бережному, экологическому использованию природных ресурсов. Экономические показатели – это связь, направленная на получение экономического эффекта и финансового дохода от рекреационной деятельности [2]. Постоянный непрерывный мониторинг данных связей, учет их инфраструктурных возможностей и потенциала, государственная поддержка – все это дает возможность целесообразно использовать и реализовывать связи внутри кластерных и территориальных образований туристической отрасли.

В связи с ограничением выезда в наиболее популярные туристические страны, у внутреннего российского туризма есть возможность привлечь дополнительный поток отдыхающих и получить необходимый для инновационного развития и получения полной инфраструктурной обеспеченности объем финансовых инвестиционных ресурсов. Для этого национальной территориальной туристической сфере, в первую очередь, необходимо развивать внутреннее направление с предоставлением качественных услуг, формирование социальной и культурной ценности, обеспечить повышение производительности, внедрение новых технологий, развитие рыночной, производственной и социальной инфраструктуры, разработка особых специфических принципов менеджмента и целенаправленное позиционирование (лечебный, морской, горный, заповедный, исторический и т.д.) туристического кластера. Развитие системы управления данной отрасли, которая состоит из вышепредставленных связей и элементов, даст возможность планомерно развивать туристическую сферу в целом.

Библиографический список

1. Кистанов В.В. Региональная экономика России / В.В. Кистанов, Н.В. Копылов. М. : Финансы и статистика, 2003. 584 с.
2. Блехцин И.Я. Стратегия устойчивого развития региональных систем / И.Я. Блехцин. СПб.: ИРЭ РАН, 2001. 270 с.

УДК: 33

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Овчинникова А. В., студент

научный руководитель – к.э.н., доцент Калашникова Т. В.

Национальный исследовательский Томский политехнический университет,

Россия, г. Томск

E-mail: lyona11@mail.ru

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы, связанные с оценкой инвестиционных проектов различными методами. Выявлены преимущества и недостатки ряда методов. Показано, что существует необходимость создания симбиоза методов для оценки эффективности инвестиций.

Ключевые слова: оценка, эффективность, инвестиционный проект, статистические методы, методы дисконтирования.

За последние годы в России и за рубежом проблемам оценки эффективности инвестиций посвящены многочисленные работы. Широкий интерес к данной теме обусловлен тем фактом, что успешное развитие предприятия невозможно без проведения эффективного управления инвестиционным направлением его деятельности.

Существует ряд базовых методов оценки эффективности инвестиционных проектов. Наиболее распространенной классификацией этих методов является деление на две основные группы:

- простые, или статистические методы;
- методы дисконтирования.

Деление на данные две группы осуществляется по следующему признаку: учитывается ли методом временная стоимость денег при оценке проекта или нет. Методы дисконтирования в отличие от статистических учитывают данный признак.

К статистическим методам относятся расчет срока окупаемости и расчет нормы прибыли.

Срок окупаемости проекта – это период, в течение которого происходит возмещение первоначальных инвестиционных затрат. Показатель срока окупаемости инвестиций довольно прост в расчетах. Формула расчета имеет вид:

$$PP = \frac{K_0}{CF_{cr}},$$

где PP – срок окупаемости, K_0 – первоначальные инвестиции, CF_{cr} – среднегодовые денежные поступления от реализации инвестиционного проекта.

Существует два варианта, как может быть использован данный показатель при оценке инвестиционных проектов:

- проект стоит принять, если его можно окупить;
- проект стоит принять, если только срок окупаемости не превышает некоторого лимита, установленного предприятием.

Второй статистический метод состоит в расчете нормы прибыли. Под простой нормой прибыли понимается отношение чистой прибыли, полученной в результате реализации инвестиционного проекта, к вложенным средствам. Данный метод обычно применяется для оценки эффективности проектов с непродолжительными сроками окупаемости.

Формула расчета нормы прибыли имеет следующий вид:

$$ARR = \frac{CF_{cr}}{K_0},$$

где ARR – расчетная норма прибыли инвестиций, CF_{cr} – среднегодовые денежные поступления от хозяйственной деятельности, K_0 – стоимость первоначальных инвестиций.

Статистические методы отличаются простотой и общедоступностью для понимания большинством специалистов, высокой скоростью расчета эффективности инвестиционных проектов, доступностью необходимой информации для оценки. Однако они имеют ряд недостатков – охватывают краткий период времени, игнорируют временной аспект стоимости денег и неравномерное распределение денежных потоков в течение всего срока функционирования инвестиционных проектов.

Вторая группа методов оценки эффективности инвестиций, основанных на дисконтировании, применяется в случаях долгосрочных инвестиционных проектов. Существует множество методов дисконтирования, в данной статье рассмотрим наиболее широко используемые, а именно:

- метод чистой приведенной стоимости;
- индекс доходности;
- метод внутренней нормы доходности.

Метод чистой приведенной стоимости основан на сопоставлении величины исходной инвестиции с общей суммой дисконтированных чистых денежных поступлений, генерируемых ею в течение прогнозируемого срока. Поскольку приток денежных средств распределен во времени, он дисконтируется с помощью коэффициента r , устанавливаемого инвестором самостоятельно исходя из ежегодного процента возврата, который он хочет и может иметь на инвестируемый им капитал.

Чистая приведенная стоимость рассчитывается по формуле:

$$NPV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC,$$

где NPV – чистая приведенная стоимость, P – чистый денежный поток для k-го периода, r – ставка дисконтирования, IC – начальные инвестиции.

Очевидно, что если $NPV > 0$, то в случае принятия проекта благосостояние и финансовая успешность предприятия увеличиваются. Однако, высокое значение NPV само по себе не должно служить единственным и решающим аргументом при принятии решений инвестиционного характера, поскольку, во-первых, оно определяется масштабом проекта и, во-вторых, может быть сопряжено с достаточно высоким риском из-за вероятной ошибки в прогнозе денежного потока или коэффициента дисконтирования.

Несмотря на это среди главных преимуществ данного критерия можно выделить его аддитивность в пространственно-временном аспекте, т.е. чистую приведенную стоимость различных проектов можно суммировать, что позволяет использовать метод в качестве основного при анализе оптимальности инвестиционного портфеля.

Метод расчета индекса рентабельности инвестиций, по сути, является следствием предыдущего. Индекс рентабельности рассчитывается по формуле:

$$PI = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} \div IC,$$

где PI – индекс рентабельности инвестиций, P – чистый денежный поток для k-го периода, r – ставка дисконтирования, IC – начальные инвестиции.

В отличие от чистой приведенной стоимости индекс рентабельности является относительным показателем: он характеризует уровень доходов на единицу затрат, т.е. эффективность вложений – чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект.

Правило индекса рентабельности заключается в следующем: принимать необходимо те проекты, у которых величина индекса рентабельности превосходит единицу. При оценке двух и более проектов, имеющих положительный индекс рентабельности, следует выбрать тот, который имеет более высокий индекс рентабельности.

Внутренняя норма доходности инвестиционного проекта является еще одним критерием оценки эффективности инвестиций. Критерий показывает ту норму доходности (r), при которой приведенные затраты по проекту равны сумме приведенных поступлений от этого проекта. Внутренняя норма доходности показывает тот минимальный уровень нормы доходности, при котором целесообразно вкладывать средства в данный проект.

Рассчитать внутреннюю норму доходности можно с помощью следующей формулы:

$$\sum_{k=0}^n \frac{CF_k}{(1+IRR)^k} = 0,$$

где IRR – внутренняя норма доходности, CF_k – денежный поток.

Смысл расчета внутренней нормы прибыли при анализе эффективности планируемых инвестиций заключается в следующем: IRR показывает ожидаемую доходность проекта, и, следовательно, максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом.

С другой стороны, IRR является относительным показателем, на его основе невозможно сделать однозначные выводы об альтернативных проектах с позиции их возможного вклада в увеличение капитала предприятия.

Таким образом, несмотря на существование широкого ряда альтернативных методов оценки эффективности инвестиций, анализ методов, описанных в данной статье, показал, что использование только одного из них для оценки эффективности инвестиционных проектов нецелесообразно, поскольку каждый из них имеет свои недостатки, поэтому необходимо подходить комплексно к решению проблемы и создавать некий симбиоз методов.

Библиографический список

1. Челмакина Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов / Л. Челмакина // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 9. С. 69-75.
2. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятий – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.

УДК: 378.146

ФОРМИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ АССОРТИМЕНТНЫХ ПРОГРАММ

Овчинникова Н.Н., к.э.н., доцент

Асинцева А.Б., магистрант

Новосибирский государственный технический университет

Россия, г. Новосибирск

E-mail: voicensk55@gmail.com

Аннотация: В статье рассмотрены категории эффективности ассортиментных программ и удовлетворённости потребителей, произведен расчет индекса CSI на примере торгового предприятия, обоснована взаимосвязь между удовлетворённостью потребителей и финансовыми показателями предприятия.

Ключевые слова: ассортимент, торговля, конкуренция, прибыль, экономический эффект, эффективность, удовлетворённость потребителей, индекс CSI, аналитические методы.

Анализ статистических данных показывает, что оборот розничной и оптовой торговли в январе 2016 г. составил, соответственно, 93% и 91% к январю 2015 г. Величина товарных запасов на предприятиях торговли, напротив, имеет тенденцию накопления. Следовательно, предприятия сталкиваются с трудностями при реализации продукции, процессами затоваривания и снижением величины экономического эффекта. По состоянию на 1 квартал 2016 года зафиксирован спад эффективности деятельности торговых организаций. Так, динамика чистой прибыли розничных и оптовых торговых предприятий сокращается в исследуемом периоде. Рентабельность продаж в розничной торговле зафиксирована на крайне низком уровне – менее 1% и в оптовой торговле также имеет низкое значение в 2015 г. – 2,8%. Статистика экспортно-импортных операций свидетельствует о том, что после введения отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности РФ доля импортных товаров в III квартале 2014 г. сократилась, кроме этого, снизился удельный вес импортных продуктов в товарообороте, что отражает постепенное выведение импортных товаров из ассортимента предприятий.

Таким образом, отрасль торговли функционирует в условиях падающего потребительского спроса, структурных изменений в ассортиментных программах торговых организаций, избыточного накопления запасов, что снижает финансовую устойчивость и эффективность предприятий. Это обосновывает актуальность обращения к внутренним источникам предприятия и исследования его ассортиментной политики.

Развитие рыночных отношений в Российской Федерации предъявляет особые требования к ведению хозяйственной деятельности торговых предприятий. Одним из существенных требований выступает их способность выживать в конкурентной среде и обеспечивать устойчивое развитие. Непрерывность деятельности и экономический рост фирмы обуславливаются, в первую очередь, её эффективностью, так как нецелесообразное осуществление хозяйственной деятельности приводит к утрате конкурентных преимуществ и создает угрозу дальнейшему существованию экономического субъекта [1]. Исследование эффективности ассортиментных программ приобретает особую актуальность ввиду того, что обоснованно сформированный ассортимент, отвечающий требованиям рынка и конечных потребителей, обеспечивает повышение финансовых результатов фирмы и её экономическую устойчивость.

Эффективность отдельного торгового предприятия заключается в достижении максимального экономического эффекта (чистой прибыли) при минимальных затратах всех имеющихся ресурсов [2]. Основным источником получения прибыли на торговом предприятии является реализация ассортимента потребителям, следовательно, существенным аспектом выступает исследование эффективности ассортиментных программ.

Будучи комплексной категорией, эффективность ассортиментных программ включает экономическую и социальную составляющие. Сквозь призму эффективности социальная компонента определяется как соотношение затрат на приобретение товаров к полученным выгодам и ценностям для конкретного потребителя. Эффективность торгового предприятия определяется тем, насколько представленная ассортиментная программа соответствует требованиям рынка и запросам клиентов. Глубина ассортимента, его широта и новизна, соотношение товарных групп, скорость торгово-оперативных процессов, уровень торговой наценки способны оказывать влияние на качество жизни и благосостояние потребителей. Особенная значимость отводится ассортиментным программам предприятий, взаимодействующим с институциональными учреждениями (больницами, реабилитационными центрами, детскими домами, школами), поскольку требует сопряжения экономического интереса фирмы, удовлетворенности потребителей и строгого контроля соблюдения норм и стандартов в отношении реализуемого ассортимента. Таким образом, между торговым предприятием и его клиентами устанавливается тесная взаимосвязь, позволяющая говорить не только об экономической, но также о социальной эффективности торговой организации.

Анализ научных источников показывает, что на современном этапе:

- отсутствует сбалансированная система показателей эффективности ассортиментных программ, обоснованная математическим аппаратом;
- существующие методы оценки эффективности ассортиментных программ статичны, не позволяют в полной мере учесть комплексное влияние внешней и внутренней среды, искажают результаты анализа по сезонным, инновационным и новым товарам, характеризующимся нестабильным спросом [3, 4];
- не уделяется должного внимания изучению категории «удовлетворенности потребителей» (с учетно-аналитической точки зрения) и ее применению в анализе эффективности ассортиментных программ.

Традиционные методы анализа не позволяют в полной мере изучить потребительские предпочтения. В условиях конкуренции невозможность вовремя оценить степень удовлетворенности потребителей и слабый учет данного показателя создает риск ухода клиентов к фирме-конкуренту, снижения доходности предприятия, ставит под угрозу его дальнейшее существование. На наш взгляд, оценка эффективности ассортиментных программ должна производиться с учетом как экономической, так и социальной компонент.

Нами исследована категория удовлетворенности потребителей, которая представляет собой удовлетворение ожиданий, полученное в результате приобретения товара, максимально соответствующего запросам и субъективным представлениям клиентов относительно качества и физических характеристик. Наравне с предприятием, потребитель, производя выбор продукции, ожидает получить от неё максимальный эффект при минимальных затратах ресурсов. Критериями удовлетворенности для потребителей служат субъективная ценность товаров, низкая цена, широта и новизна представленного ассортимента, наличие послепродажного обслуживания, качество и скорость работы торгово-оперативного персонала, возможность оформления товаров в кредит/рассрочку.

Количественный учет и исследование удовлетворенности потребителей может производиться посредством множества методов, в том числе, мульти – атрибутивной модели Фишбейна, метода остаточного индекса промоутера (NPS), методики оценки

качества (SERVQUAL), расчета индекса удовлетворённости потребителей (CSI) [5]. Сравнительный анализ методов показывает, что наиболее эффективным инструментом для торгового предприятия является расчет индекса CSI. Данная методика основывается не только на непосредственном опросе потребителей, но и учитывает ряд косвенных факторов, влияющих на их удовлетворенность. Кроме того, использование качественных и количественных показателей позволяет посредством математического аппарата получить достоверные результаты.

Оценка удовлетворенности потребителей на предприятии «КП ТОРГ» в период с января 2015 по февраль 2016 года проведена в соответствии с классической методикой расчета. В качестве косвенных показателей удовлетворённости отобраны: число посетителей, товарооборот в расчете на 1 покупателя, доля рынка предприятия, число рекламаций и жалоб руководству предприятия (все показатели исчислены ежемесячно). В результате расчета получены следующие показатели CSI (табл. 1).

Таблица 1 - Индекс удовлетворённости потребителей «КП-ТОРГ» за январь 2015 – февраль 2016 гг.

Период	2015 г.												2016 г.	
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	I	II
CSI, %	92	91	90	90	91	92	90	90	89	90	90	94	90	89

Интерпретируя значения коэффициента, можно заключить, что в анализируемом периоде имеет место высокая степень удовлетворенности потребителей.

Для обоснования включения показателей удовлетворённости потребителей в систему оценки эффективности ассортиментных программ исследована взаимосвязь между финансовыми показателями предприятия и индексом CSI. С этой целью нами проведён корреляционно-регрессионный анализ. В качестве результирующего показателя выбрана абсолютная величина валового дохода, фактором влияния установлен полученный в результате научного исследования индекс удовлетворённости потребителей.

Посредством корреляционно-регрессионного анализа было получено следующее линейное уравнение регрессии (1):

$$Y = 792,9349 + 3,2896 \cdot x_1 \quad (1)$$

Определены высокие значения коэффициентов детерминации и корреляции (0,77 и 0,88, соответственно), что свидетельствует о наличии сильной взаимосвязи между показателями. Коэффициент детерминации при этом показывает, что вариация результирующего признака (валового дохода) на 77% обусловлена изменением величины CSI. Значительный разрыв между расчётным F-критерием Фишера и табличным значением подтверждает надёжность регрессионного уравнения. Превышение расчётного t-критерия Стьюдента над табличным значением позволяет признать надёжными коэффициенты уравнения регрессии. Следовательно, модель пригодна для анализа и позволяет сделать вывод, что при увеличении удовлетворенности потребителей на 1 %, величина валового дохода торгового предприятия возрастает на 3,289 тыс. денежных единиц. Таким образом, результаты расчёта обосновывают возможность включения индекса удовлетворённости потребителей в систему показателей эффективности ассортиментных программ.

Подводя итоги, можно заключить, что в современной экономике особую актуальность приобретают вопросы взаимосвязи торгового предприятия и его потребителей. Эффективность ассортиментных программ является комплексной категорией, включающей экономический и социальный элементы. Удовлетворённость потребителя выступает одним из существенных факторов, определяющих возможность развития и результативности деятельности торгового предприятия в целом. Как показало исследование,

существует тесная взаимосвязь между конечными финансовыми результатами и способностью удовлетворить запросы клиентов.

Расчёт и мониторинг индекса удовлетворённости позволяет установить «обратную связь» с потребителем, оценить его реальные потребности, скорректировать ассортиментную программу и, на этой основе, усилить свои конкурентные преимущества.

Библиографический список

1. Овчинникова Н. Н. Потребительские кооперативы: оценка непрерывности деятельности // Аудиторские ведомости. – 2009. – № 9. – С. 54-59.
2. Насибуллина Р. Р. Применение показателей эффективности в менеджменте торгового предприятия // Экономика, экология и общество России в 21-м столетии. Сборник научн. трудов 17-й Междунар. Научно-практ. Конференции. – 2015. – С. 238 – 241.
3. Асинцева А. Б. Анализ методических подходов к оценке эффективности ассортиментных программ торговых организаций: теоретические и практические аспекты / Сборник материалов Всероссийского молодежного научного форума «Инновационный менеджмент и технологическое предпринимательство». – НГТУ. – 2015. – С. 38-41.
4. Аманжолова Б. А., Неверов П.А. Теоретические основы применения процессного подхода в организации внутреннего контроля качества аудиторских услуг// Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 6. – С. 183-190.
5. Управление качеством и удовлетворенность потребителя: учебное пособие / Н. Ю. Четыркина. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 78 с.

UDC: 336.574

RISK ASSESSMENT AND ANALYSIS OF FINANCIAL INSOLVENCY OF THE ORGANIZATION

Oralbaeva Zh. Z., Candidate of Economic Sciences, docent

Beisenbayeva A. K., Master student, 2-course

Al-Farabi Kazakh National University

Kazakhstan, Almaty

E-mail: aygera1401@mail.ru

Abstract: This article dedicates on the issue of risk assessment and analysis of financial insolvency of the organization. The article considered essence of bankruptcy, the risk of financial insolvency of the organization, the main approaches and models of assessment. Determination of the probability of bankruptcy is great importance to assess the financial sustainability of the organisation (opportunity of timely normalization of the financial situation, the adoption of measures to restore solvency), and when selecting counterparties (assessment of solvency and reliability of counterparty).

Key words: stability, risk analysis, financial condition, financial stability, liquidity, financial insolvency, bankruptcy, solvency, forecasting model.

Critical issue of financial sustainability of the organization is the analysis of the risk of financial insolvency, i.e. bankruptcy. According to the Law of the Republic of Kazakhstan “On rehabilitation and bankruptcy” dated 07.03.2004 year, №176, under the insolvency set by the court refers to the inability of the debtor in full to satisfy requirements of creditors under liabilities, to calculate the remuneration of persons employed under an employment contract, to ensure payment of taxes and other obligatory payments to the budget, social contributions to the State social insurance Fund and mandatory pension contributions and mandatory professional pension contributions. A debtor is insolvent if he has not performed the obligation within three months from the date of its execution. Its liabilities exceed assets or it has an unsatisfactory structure of balance.

Unsatisfactory structure of balance is the condition of the property and liabilities of the debtor when the estate could not be assured timely execution of obligations to creditors in connection with the insufficient degree of liquidity of the debtor’s property.

Bankruptcy is a consequence of the imbalance of the economic mechanism of capital reproduction of the organization, the result of inefficient pricing, investment and financial policy. On the occurrence of bankruptcy of the organization is influenced by various factors, which are divided into objective and subjective ones:

The objective factors include:

- the imperfection of financial, monetary, credit, tax systems, legal and regulatory framework;
- relatively high level of inflation;
- the decline in market value of securities;
- high level of competition and the consequent lowering of product prices without a corresponding reduction in production costs.

Subjective factors include:

- the inability of management to forecast and prevent bankruptcy;
- bad studying of demand, lack of distribution network, advertising;
- reduction of labor productivity and production volume;
- the decline in the quality and price of goods;
- unjustified increase of prices;
- excessive costs;
- low profitability of production;
- big debts, mutual non-payments;
- lack of focus management on the real requirements of the market;
- lack of entrepreneurial spirit in establishing business processes in accordance with the conditions;
- focus too much on product life cycle;
- choice lack of effective financial, pricing and investment policy;
- the imbalance in the economic mechanism of reproduction of capital organizations, etc.

Mass bankruptcy of organizations can cause serious negative effects, therefore, in the developed countries of market economy developed a mechanism of prevention and protection of the organizations from total collapse. The main elements of this mechanism are:

- legal regulation of bankruptcy;
- the presence of organizational, economic and normative-methodological support of the decision-making processes when implementing acts on insolvency (bankruptcy) of organizations;
- measures of state support of insolvent financial institutions in order to preserve promising producers;
- financing reorganization and liquidation activities;
- economic protection of interests of all participants of procedure of bankruptcy;
- maintenance of the register of insolvent organizations, ensure transparency of information about the bankrupt to the public.

Applicable in the Republic of Kazakhstan Law “On rehabilitation and bankruptcy” established that the decision on bankruptcy in organizations accepted the voluntary and involuntary. Bankruptcy is established voluntarily on the basis of the debtor’s application to the court either by the official announcement of the debtor bankruptcy court on the basis of an agreement with creditors. Forcibly it is installed on the basis of an application to the court by the creditors or other authorized by the Law “On rehabilitation and bankruptcy”. The basis of an application to the court with the statement for bankruptcy of the debtor to the creditor is the insolvency of the borrower.

A debtor is insolvent if he has not performed the obligation within three months from the date of expiry. Bankruptcy cases are considered by the court, if the claims of the creditors against the debtor in the aggregate amount of not less than one hundred and fifty monthly calculation indices. Estimation of the probability of bankruptcy is carried out with the help of

financial analysis, as it allows you to figure out what is the specific “illness” of the economy of the organization – the debtor and what you need to do to be cured. He has a wide Arsenal of tools to predict the bankruptcy of the organization and gives the opportunity to consider and implement measures to exit from crisis situations.

For assessment and analysis of potential insolvency (bankruptcy) of the organization of the following indicators apply:

1. The current ratio (total coverage);
2. The coefficient of security with own current assets.

The purpose of analyzing the financial position of the organization is the substantiation of the decision on recognition of structure of balance unsatisfactory, and the organization insolvent. The basis for the recognition of structure of balance unsatisfactory organization, and entity is insolvent is one of the following conditions:

- the current ratio at the end of the reporting period has a value of less than 2.0;
- security factor own circulating assets on the end of the reporting period has a value less than 0.1.

The current liquidity ratio characterizes the overall security of the organization circulating assets for conducting economic activities and timely repayment of short-term liabilities of the organization. It is defined as the ratio of current assets (CA) by current liabilities. Its standard value is not less than 2.

The coefficient of security with own current assets is characterized by the presence of own sources of financing circulating assets of the organization, necessary to maintain the normal operation of the business.

The recognition of the enterprise insolvent does not mean the recognition of its untenable, does not entail the occurrence of civil liability of the owner. This is only fixed by the relevant state agencies the state of financial instability, which aims to ensure operational monitoring of the financial situation of the organization and early implementation of measures to prevent insolvency and to encourage her to self-exit from the crisis. In the diagnostics of bankruptcy of the organization has to consider the recommendations developed by the Committee on the generalization of listening in the UK that contain the list of critical indicators to assess the possible bankruptcy of the organization. These indicators are divided into two groups.

The first group includes criteria and indicators, adverse current values or prevailing dynamics indicate a possible in the near future substantial financial difficulties or bankruptcy. These include:

- recurring significant losses in core activities;
- exceeding a certain critical level of overdue liabilities;
- excessive use of short-term borrowed funds as sources of financing long-term investments;
- persistently low values of liquidity ratios;
- there is a chronic shortage of working capital;
- steadily increasing to dangerous levels, the share of borrowings in total sources of funds;
- incorrect re-investment policy;
- chronic failure to meet obligations to investors, creditors and shareholders (with respect to the timeliness of return of loans, interest payments and dividends);
- the high proportion of receivables;
- the presence of excess and unsold goods and inventory;
- deterioration of relations with institutions of the banking system;
- forced use of new sources of financial resources on relatively unfavorable terms;
- used in the manufacturing process of equipment with expired life;
- potential loss of long-term contracts;
- adverse changes in the portfolio.

The critical values of these criteria have significant differences in different organizations so they developed guidance for individual organizations after accumulating certain data for several periods.

The second group includes criteria and indicators, adverse values do not give reason to consider the current financial situation as critical, but under certain conditions, or the lack of action the situation can deteriorate rapidly. These criteria and indicators include:

- loss of key employees of the management apparatus;
- the forced stop, and disturbances of the rhythm of production and technological process;
- excessive dependence of the organization from any one project, type of equipment, type of asset;
- excessive bet on the success and profitability of the new project;
- participation in the trials organization with unpredictable outcome;
- the loss of key contractors;
- underestimation of the need for continuous technical and technological renewal of the organization;
- ineffective long-term agreements;
- political risk associated with the organization as a whole or of its key divisions.

The main advantages of these recommendations is a systematic, integrated approach of understanding the financial position of the organization from the point of possible bankruptcy view. They can be used by any organization in any industry without significant adjustments. In assessing the risk of bankruptcy for the purpose of generalization of the calculations for the different indicators in Kazakhstan, used an integrated assessment of financial stability of the organization. The essence of this method lies in the classification of organizations according to the degree of risk, on the basis of actual values of indicators of financial stability, solvency and the rating of each indicator expressed in points .

Modern foreign Economics has in its Arsenal a great variety of techniques and methods of forecasting of the financial performance and possible bankruptcy of the organization. Below is a look at their essence and use of accumulated international experience in this matter.

The most common in the practice of forecasting the possible bankruptcy are economic-mathematical Z-model proposed by the American Professor E. Altman.

The easiest of these is two-factor. It is based on two key indicators that affect the probability of bankruptcy: the current ratio discussed earlier, and the coefficient of financial dependence, defined as the ratio of borrowed funds to the balance sheet total (by total sources of formation of assets of the organization). As a result of the statistical analysis were established the weights that characterize the significance of these factors. These coefficients are multiplied by their weights and the result summed with some constant, also obtained empirically, i.e., experimental-statistical method. If the result (Z) is negative, the probability of bankruptcy is small. A positive Z value indicates a high probability of bankruptcy.

In American practice identified and are used the weight coefficients:

- for the indicator of current liquidity (C^{cl}) – (-1,0736);
- for the indicator of specific weight of borrowed funds in the liabilities of the balance (C^{bf}) – (+0,0579);
- a constant value – (-0,3877).

Thus the formula for Z will be as follows: $Z = -0,3877 + C^{cl} \cdot (-1,0736) + C^{bf} \cdot 0,0579$.

For organizations that have $Z = 0$, the probability of bankruptcy is equal 50%. If $Z < 0$, the probability of bankruptcy is less than 50% and further decreased with Z. If $Z > 0$, the probability of bankruptcy is greater than 50% and increases with increasing Z.

The advantage of this model is its simplicity, its applicability to the limited amount of information about the business entity. But it does not provide high accuracy of predicting bankruptcy, as it does not take into account the impact on the financial position of the organization of other important indicators (profitability, return on assets, the business activity of the

subject). The error of the prediction using the two-factor model is estimated by the interval $\Delta Z = \pm 0,65$ [5, p.102; 6, p.226].

To predict bankruptcy for organizations in the developed market economies is widely used multi-factor model of E. Altman, calculated on the basis of the balance sheet, statement of income and expenditure, as well as the market value of ordinary and preferred shares. In 1968 he proposed a five-factor model prediction [5,p.138]. In developing this model of E. Altman surveyed 66 enterprises of the industry, half of which went bankrupt in the period between 1946 and 1965, and half worked successfully, and explored 22 analytical factor that could be useful to predict a possible bankruptcy.

E. Altman developed seven-factor model, which allows to predict bankruptcy within five years with a precision of 70% and includes the following indicators: return on assets; the variability (dynamics) of the profit, the interest coverage ratio on loans, cumulative profitability, the current ratio (liquidity), equity ratio, and total assets. The advantage of this model is to maximize accuracy. Also known models Beaver, Taffler, Fox and Chester [3,p.552-553].

It should be noted that none of these models is not universal and their use is difficult due to the lack of financial reporting information (required data of analytical accounting, which have no external users). But two-factor and five-factor model of E. Altman can be safely used for assessment and analysis of probability of bankruptcy of our organizations, forecasting their financial stability.

Bibliography

1. The Law of RK “On rehabilitation and bankruptcy” dated 07.03.2004, №176
2. Kukukina I. G., Astrakhantsev N., Accounting and analysis of bankruptcies: study. The manual / under the editorship of I.G., Cucuteni. – M.: Finance and statistika, 2004. – 312p.
3. Chernov V. A., Economic analysis: trade, public catering, tourism: textbook, the allowance for high schools / under the editorship of Professor M. I. Bakanova. – M.: Uniti-DANA, 2003. – 686 p.
4. Markaryan E. A., Gerasimenko G. P., Financial analysis. – M.: PRIOR, 1996. – 160 p.
5. Artemenko V. G., bellindir M. V., the Financial analysis: textbook. Allowance, 1997. – 128 p.
6. Dyusembayev K. S. Analysis of the financial situation of the enterprise: textbook. Allowance. – Almaty: Economics, 1998. – 294 p.

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ: АНАЛИЗ, ТЕНДЕНЦИИ, ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ

Панкова В.Н., к.э.н., преподаватель кафедры маркетинга и торгового дела
Кубанский государственный университет

Москаленко О.Н., старший преподаватель кафедры менеджмента и торгового дела
Краснодарский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
Россия, г. Краснодар
E-mail: p_v_n@list.ru
E-mail: kkidop@mail.ru

Аннотация: В статье рассматриваются особенности территориальной и пространственной организации национальной промышленности, а также анализируется влияние региональных и межрегиональных корпораций на промышленный комплекс России. Проведен анализ и выявлены тенденции размещения крупнейших промышленных предприятий России.

Ключевые слова: пространственная организация, национальная промышленность, региональная и межрегиональная компания, территориальное размещение, отрасли промышленности, промышленный комплекс России, крупный бизнес, промышленная компания

Особенности формирования, роль и функциональное назначение пространственной и территориальной организации промышленности в России и в экономике региональных субъектов определяются как структурными изменениями, которые произошли в постсоветский период, так и историческим фактором локализации предприятий различных отраслей промышленности. Ценовой фактор обрабатывающей и добывающей отраслей промышленности, рост конъюнктуры мирового рынка сырья, территориальное разграничение крупных производителей промышленных товаров – это основные причины номинального распределения объемов производства по субъектам страны.

Нами был проведен анализ крупнейших промышленных предприятий с целью выявления особенностей пространственного размещения индустриальных мощностей России. Анализ первых 120 промышленных предприятий по объемам реализации собственной продукции показал, что в национальной экономике значительно преобладают межрегиональные корпорации (табл. 1), чем региональные (табл. 2).

Таблица 1 – Объемы реализации продукции или сырья крупнейших межрегиональных промышленных компаний России за 2014 и 2015 гг.

Корпоративная структура крупного бизнеса	Регионы	Объем реализации, млн. руб		Темп роста, %
		2014	2015	
Машиностроение				
РЖД	Новосибирская область, Ростовская область, Красноярский край, Ярославская область, Оренбургская область, Воронежская область, Астраханская область, Бурятия, Алтайский край, Краснодарский край, Тамбовская область	1762838	1401729	80
АвтоВАЗ	Ульяновская область, Самарская область	177049	190734	108
Пищевая промышленность				
Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия	Москва, Челябинская область, Свердловская область, Самарская область, Нижегородская область, Ростовская область, Красноярский край, Московская область, Волгоградская область, Приморский край, Орловская область	67051	73436	110
Проктер энд Гэмбл	Санкт-Петербург, Тульская область, Нижегородская область	111208	130144	117

PepsiCo	Свердловская область, Самарская область, Новосибирская область, Московская область, Липецкая область, Краснодарский край	156614	169593	108
Переработка нефти и газа				
Газпром	Москва, Московская область, Санкт-Петербург, ХМАО, Омская область, ЯНАО, Свердловская область, Новосибирская область, Башкортостан, Саратовская область, Оренбургская область, Краснодарский край, Тюменская область, Астраханская область, Томская область, Удмуртия, Брянская область, Костромская область, Коми	5145397	5477278	106
Добыча нефти и газа				
НК «Лукойл»	Пермский край, Волгоградская область, ХМАО, Нижегородская область, Саратовская область, Коми, Ставропольский край, Калининградская область	3801055	4718300	124
НК «Роснефть»	ХМАО, Сахалинская область, Самарская область, Коми, Краснодарский край, Удмуртия, Иркутская область, Хабаровский край, ЯНАО, Красноярский край, Томская область	3176000	3681000	116

Составлено и рассчитано авторами на основе данных [1], [2].

Исследование показало, что за анализируемый период крупнейшие игроки на национальном рынке, в основном, увеличили объемы реализации своей продукции. Среди региональных промышленных компаний единственным игроком с темпом роста за 2015 год ниже 100% стал Самсунг Электроникс Рус Калуга (95%). Остальные компании показали отличные финансовые результаты со средним темпом прироста около 10%. Из первых отобранных 16 крупнейших региональных промышленных компаний России лучше всего проявила себя в 2015 году компания Тойота.

Таблица 2 – Объемы реализации продукции или сырья крупнейших региональных промышленных компаний России за 2014 и 2015 гг.

Отраслевая структура крупного бизнеса	Корпоративная структура крупного бизнеса	Объем реал-ии, млн. руб		Темп роста, %
		2014	2015	
Москва, Московская область				
Машиностроение	Renault	105949	110592	104
Пищ. Пром-ть	Останк-ий мясоперераб. Комбинат	27240	32314	119
Парфюмерная промышленность	Эйвон Бьюти Продактс Компани	24084	24354	101
Производство упаковки	Тетра Пак	27513	33735	123
Санкт-Петербург, Ленинградская область				
Машиностроение	Тойота Мотор	157359	248628	158
	Ниссан Мэнупфэкчуринг Рус	124834	152033	122
ЯНАО				
Добыча нефти и газа	Новатэк	298158	357643	120
ХМАО				
Добыча нефти и газа	Славнефть	193038	197453	102

Составлено и рассчитано авторами на основе данных [1], [2].

Разработка и создание пространственной организации национальной промышленности должны состояться путем территориального размещения промышленных отраслей на мезоуровне, т.е. создание и укрепление межотраслевых связей, закрепление контроля за крупными корпорациями, которые имеют возможность в кризисных экономико-политических условиях сохранять высокий уровень объемов реализации собственной продукции или сырья. Становление и укрепление пространственной организации промышленного комплекса России предполагают ряд предварительных действий, таких как налаживание процессов индустриализации и преобладание в структуре экономики страны не добывающей отрасли, а обрабатывающей и перерабатывающей.

Пространственная организация национальной промышленности и развитие индустриального потенциала страны подразумевает активную поддержку правительства на федеральном и на региональном уровнях. Например, в рамках программы по развитию промышленности Краснодарского края до 2021 года планируется выделить порядка 70 млн рублей в 2016 году на поддержку и расширение возможностей предприятий различных отраслей промышленности (легкая, химическая, деревообрабатывающая промышленности, производители строительных материалов). Необходимо отметить, что поддержка и дотирование крайне требуются в пользу инновационной промышленности. Индустриально развитый район в нашей стране – это Санкт-Петербург, который долгое время добивался размещения завода-концерна Тойота на своей территории, со временем завоевал популярность и вслед за японским автопроизводителем построил заводы Nissan и Renault. Но теряя свою популярность из-за отсутствия квалифицированной рабочей силы, учитывая предпочтения корпораций в открытии своих заводов в странах третьего мира, делаем вывод, что, создавая пространственную организацию национальной промышленности, необходимо учитывать все факторы и особенности региона, в том числе демографическую составляющую.

Библиографический список

1. Официальный сайт журнала «Эксперт». Эксперт 400 – рейтинг крупнейших компаний России-2015 по объему реализации продукции, <http://expert.ru/ratings/rejting-krupnejshih-kompanij-rossii-2015-pob-emu-realizatsii-produktsii/>, 2016
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, промышленное производство http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/#, 2016

УДК 330.322

ВЫБОР ОТРАСЛЕВЫХ ПРИОРИТЕТОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

*Панягина А.Е., к.э.н., доцент, зав. Кафедрой экономики
Муромский институт (филиал) «Владимирский государственный университет
имени А.Г. и Н.Г. Столетовых»
Россия, г. Владимир
e-mail: a_panyagina@mail.ru*

Аннотация: Предложена методика исследования отраслевых инвестиционных приоритетов региона, основанная на принципах целевой направленности, адресности и динамизма. Методический инструментарий дает основу для выработки дифференцированных механизмов взаимодействия с инвесторами, выявления проблем инвестиционной деятельности, определения необходимости, целесообразности и формы поддержки отраслей регионом.

Ключевые слова: экономические интересы, инвестиционный приоритет, отрасли региона.

В оценке инвестиционной привлекательности в качестве методов и оценочных показателей используются: многомерные средние, индексы, ранжирование, взвешивание, балльные и экспертные оценки, коэффициенты концентрации и локализации, нор-

мирование, матричные, метод «следования за инвестором», статистические и экономико-математические методы [1]. Для отбора приоритетных направлений и объектов применяются также анализ иерархий Т.Л. Саати, модель межотраслевого баланса и коэффициент инвестиционной индукции, методы Парето, Борда, БОФа и другие [2].

Изучение применяемых методик и методов привело к выводу, что конечное представление результатов возможно только в матричной форме, поскольку отрасли должны позиционироваться для разных субъектов инвестиционного процесса.

Концепция исследования предполагает рассмотрение отраслей в двух плоскостях. В первой – с точки зрения их соответствия интересам региональных участников инвестиционного процесса (регион, хозяйствующие субъекты, население). Во второй – с точки зрения частных инвесторов (российских, внутренних и внешних для области, и иностранных). Пересечение плоскостей позволяет сопоставить приоритетные отрасли региона с типами инвесторов, интересам которых они отвечают в наибольшей степени и определить целевые аудитории инвесторов, с которыми может проводиться адресная работа. В ходе расчетов определяются показатели, оценивающие соответствие сбалансированным интересам участников инвестиционного процесса и возможные причины отклонений – проблемы, выявляющиеся в показателях инвестиционной деятельности и её результатов.

На первом этапе проводится первоначальная количественная «экспресс-оценка» динамики основных социально-экономических показателей, соответствующих критериям коммерческой привлекательности и социально-экономической значимости.

По основным видам экономической деятельности и обрабатывающих производств оценивается динамика изменений: объемов продаж, сальдированного финансового результата, инвестиций в основной капитал, износа основных средств, доли в ВРП, занятости, теснота корреляционной связи между инвестициями в основной капитал и выпуском в отрасли, ВРП на душу населения и долей занятых в численности экономически активного населения. Методология статистики не позволяет определить вклад в ВРП и степень износа по видам обрабатывающих производств, поэтому для них рассматривается также теснота связи с износом основных средств в промышленности.

По результатам первоначальной оценки отрасли делятся на четыре группы: растущие, стабильные, неустойчивые, депрессивные.

В растущих отраслях все индикаторы демонстрируют положительную динамику, происходит опережающий рост выручки, прибыли, инвестиций, занятости, доля в ВРП высокая и возрастает, степень износа основных средств приемлемая и снижается. Обнаруживается высокая (заметная) связь между инвестициями и перечисленными выше оценочными показателями.

Для стабильных отраслей также характерна устойчивая динамика, от первой группы они отличаются отсутствием опережающего роста. Показатели тесноты корреляционной связи подтверждают восприимчивость к инвестициям и влияние на ВРП, занятость, состояние основных средств.

Неустойчивые – разнородная динамика, наличие как положительных, так и отрицательных характеристик, не позволяющее сделать однозначный вывод, отставание от растущих и стабильных отраслей.

Депрессивные – очевидно низкий уровень и негативная динамика по всем параметрам, незначимость корреляционных связей. Отсутствие восприимчивости к инвестициям и влияния инвестиций в отрасль на социально-экономические показатели региона.

Следует подчеркнуть, что социально-значимые отрасли, независимо от результатов оценки, сохраняют особый статус, социальный приоритет.

На втором этапе выявляются признаки, основания и возможности изменения позиций отраслей и видов деятельности в будущем, проводится количественный и качественный анализ тех, не всегда поддающихся формализации параметров, которые мо-

гут оказать решающее влияние на принятие инвестиционного решения и позволяют расставить приоритеты. В качестве таких параметров рассматриваются:

1) наличие пользующихся стабильным спросом и новых, перспективных видов продукции (выявляются на основании оценки динамики показателей выпуска в натуральном выражении и содержательного анализа портфеля инвестиционных проектов);

2) наличие отчетливой положительной динамики объемов инвестиций и значительного числа инвестиционных проектов, даже при отсутствии текущего улучшения показателей прибыли, продаж и занятости (подобная ситуация может быть обусловлена временным ухудшением финансовых показателей в период интенсивного инвестирования и существованием временного лага);

3) высокая инновационная активность с учетом её эффективности (определяется по показателям доли организацией, осуществляющих технологические, маркетинговые и организационные инновации; затрат на технологические инновации и объемов отгруженной инновационной продукции; стабильности и эффективности инновационной деятельности, оцениваемой по показателю доли затрат на технологические инновации в стоимости отгруженной инновационной продукции);

4) наличие возможностей территориально-отраслевой интеграции (технологические взаимосвязи, возможность использования местных ресурсов, наличие поставщиков и покупателей на региональном рынке, совместных и взаимосвязанных проектов в родственных и поддерживающих отраслях).

В итоге определяется состав приоритетных отраслей региона с их дифференциацией. Неустойчивые отрасли подразделяются на перспективные и отрасли селективного инвестирования, демонстрирующие признаки улучшений, но не по всем критериям. При отсутствии таких признаков возможно исключение из дальнейшего рассмотрения. При наличии оснований депрессивные отрасли могут быть отнесены к селективным, при отсутствии – исключаются из дальнейшего рассмотрения.

На третьем этапе оценивается соответствие динамики развития отраслей интересам частных инвесторов и сбалансированным интересам.

Наибольшее соответствие интересам частного инвестора достигается, когда вложения обуславливают рост объемов продаж при опережающем росте прибыли. Для разделения отраслей с точки зрения их соответствия интересам частного инвестора формируется нормативный ряд соподчиненных коэффициентов роста прибыли (П), объемов производства и продаж (В), инвестиций в основной капитал (И), для нивелирования инфляционного фактора учитывается рост цен (Ц):

$$k_{рП} > k_{рВ} > k_{рИ} > 1 \quad (1)$$

$$k_{рП} > k_{рВ} > k_{рИ} > k_{рЦ} \quad (2)$$

Близость фактической динамики к нормативному ряду определяется по коэффициентам Спирмена, Кендалла и обобщающему их коэффициенту R_c . При его значениях от 0 до 0,33 привлекательность отрасли с точки зрения частного инвестора является низкой, 0,33-0,66 – средней и 0,67-1 – высокой.

По результатам расчета формируется матрица инвестиционной привлекательности отраслей (рисунок 1).

		Группа приоритета			
		Растущие отрасли	Стабильные отрасли	Неустойчивые отрасли	
				перспективные	селективного инвестирования
Привлекательность	Высокая	$0,67 \leq P_q \leq 1$	$0,67 \leq P_q \leq 1$	$0,67 \leq P_q \leq 1$	$0,67 \leq P_q \leq 1$
	Средняя	$0,33 \leq P_q < 0,67$	$0,33 \leq P_q < 0,67$	$0,33 \leq P_q < 0,67$	$0,33 \leq P_q < 0,67$
	Низкая	$0 \leq P_q < 0,33$	$0 \leq P_q < 0,33$	$0 \leq P_q < 0,33$	$0 \leq P_q < 0,33$

Рисунок 1 – Матрица инвестиционной привлекательности отраслей

При выборе целевых аудиторий частных инвесторов имеет большое значение их разделение на иностранных и российских, являющихся и не являющихся резидентами региона. Для иностранных инвесторов наиболее привлекательны отрасли с очень высокой нормой прибыли и быстрой окупаемостью. Для внешних по отношению к региону российских инвесторов привлекательны отрасли с высокой концентрацией инвестиций, одновременная концентрация прибыли в этих отраслях служит дополнительным стимулом. Безусловно, такие отрасли и виды деятельности привлекательны и для внутренних инвесторов, однако, с учетом ресурсных ограничений приоритетом региональной инвестиционной стратегии является привлечение внешних инвестиций.

По сочетанию значений коэффициентов концентрации определяется целевая аудитория инвесторов:

- при $k_n > 1$, $k_p > 1$ в качестве целевой аудитории рассматриваются частные российские инвесторы – нерезиденты региона;
- при $k_n < 1$, $k_p < 1$ – развитие отрасли возможно, прежде всего, на основе внутренних инвестиционных ресурсов;
- при $k_n < 1$, $k_p > 1$ или $k_n > 1$, $k_p < 1$ – две возможные целевые аудитории, частные российские инвесторы, внешние и внутренние по отношению к региону;
- $k_n \gg 1$, $k_p \gg 1$ – в качестве целевой аудитории могут рассматриваться иностранные инвесторы.

Для оценки соответствия условию соблюдения интересов всех участников инвестиционного процесса формируются нормативные ряды для видов экономической деятельности и для обрабатывающих производств. Соподчиненность коэффициентов роста в них установлена исходя из следующих предпосылок. Интересам населения отвечает создание высокооплачиваемых рабочих мест, хозяйствующие субъекты заинтересованы как в привлечении инвестиций (И), так и в увеличении объемов продаж (В) и прибыли (П). Для экономически обоснованного роста занятости (З) и уровня оплаты труда (ЗП) необходимым условием является опережающий рост производительности труда. Целям развития региона отвечает рост инвестиций, объемов производства, добавленной стоимости (ДС), налогов и сборов, занятости и уровня жизни. Увеличение выручки, прибыли и фонда заработной платы определяет рост налоговой базы и, следовательно, наполнение регионального бюджета.

Эталонная динамика по видам экономической деятельности:

$$k_{pДС} > k_{pП} > k_{pВ} > k_{pИ} > k_{pЗП} > k_{pЗ} > 1 \quad (3)$$

$$k_{pДС} > k_{pП} > k_{pВ} > k_{pИ} > k_{pЗП} > k_{pЦ} \quad (4)$$

При оценке по видам обрабатывающих производств показатель добавленной стоимости исключается из нормативного ряда, поскольку имеющиеся данные региональной статистики не отражают его величину в разрезе отдельных отраслей промышленности.

Соответствие фактической динамики нормативным рядам определяется по коэффициентам ранговой корреляции Спирмена, Кендалла и обобщающему коэффициенту P_c , который рассчитывается аналогично P_c , по формуле (1). Оценка дается по шкале: 0-0,33 – низкое, 0,33-0,67 – среднее, 0,67-1 – высокое соответствие балансу интересов (рисунок 2).

		Группа приоритета			
		Растущие отрасли	Стабильные	Неустойчивые отрасли	
				перспективные	селективного инвестирования
Соответствие сбалансированным интересам	Высокое	«Неизбежный приоритет» $0,67 \leq P_c \leq 1$	$0,67 \leq P_c \leq 1$	$0,67 \leq P_c \leq 1$	$0,67 \leq P_c \leq 1$
	Среднее	$0,33 \leq P_c < 0,67$	$0,33 \leq P_c < 0,67$	$0,33 \leq P_c < 0,67$	«Проблемные» $0,33 \leq P_c < 0,67$
	Низкое	$0 \leq P_c < 0,33$	$0 \leq P_c < 0,33$	«Проблемные» $0 \leq P_c < 0,33$	«Проблемные» $0 \leq P_c < 0,33$

Рисунок 2 – Сбалансированная матрица отраслей

Отрасли, получившие наиболее высокие оценки в обеих матрицах, могут быть отнесены к виду «неизбежных приоритетов». К проблемным относятся виды деятельности и производств, не привлекательные для частных инвестиций и демонстрирующие нарушение баланса интересов всех участников.

Когда отрасли позиционированы, накоплен информационный массив, позволяющий предметно охарактеризовать существующие проблемы и оценить необходимость и целесообразность поддержки отраслей регионом. Поэтому в завершение анализа может быть сформирован как состав целевых аудиторий инвесторов, дающий основу для разработки дифференцированных механизмов взаимодействия с ними, так и перечень наиболее актуальных проблем, препятствующих росту инвестиционной привлекательности.

Библиографический список

1. Сафонова Л.А., Смоловик Г.Н. Анализ региональных особенностей развития сферы инфокоммуникаций: моногр. / Germany: Palmarium academic publishing. 2013. – 144 с.
2. Быстров, О.Ф., Поздняков, В.Я., Прудников, В.М., Перцов, В.В., Казаков С.В. Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации: монография. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 358 с.
3. Тонких А.С., Остальцев А.С. Построение модели экономического роста предприятия нефтяной промышленности // Научные доклады. Уральское отделение РАН. – Екатеринбург – Ижевск: Издательство ИЭ УрО РАН, 2012 – 44 с.

РЕПУТАЦИОННО-КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРАВОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Парахин Е.В., аспирант

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Россия, Ростов-на-Дону

E-mail: Svetlana-06-84@yandex.ru

Ключевые слова: экономический анализа, репутационно-компетентный капитал, предприятие правового обслуживания.

В статье вводится понятия репутационно-компетентного капитала как особого вида нематериальных активов, обеспечивающих конкурентоспособность и коммерческий успех предприятий правового обслуживания.

При всем многообразии оценок предприятия правового обслуживания они должны учитывать ключевые для характеристики рыночной деятельности в данной сфере – компетентность и доверие. Эти нематериальные аспекты процесса обслуживания являются ведущими для правовой деятельности. Поэтому для экономического состояния правового предприятия представляется более точным использовать не множество показателей, систематизированных по различным основаниям, а сформировать комплекс оценок, основывающийся на всестороннем анализе ключевых активов, которые применительно к сфере деятельности предприятия правового обслуживания рассматриваются как его репутационно-компетентный капитал.

Данный вид капитала рассматривается как форма интеллектуального капитала, понятие которого было разработано в зарубежной научной литературе в конце XX века.

К основным элементам интеллектуального капитала относят: знания, навыки и умения персонала, технологии управления и организации, механизмы взаимодействия с клиентами. Данный подход позволяет содержательно исследовать экономическую природу предприятия правового обслуживания, поскольку не будет преувеличением утверждение, что первый из обозначенных элементов – человеческий капитал – именно в правовой сфере имеет наибольшее значение для успешного функционирования предприятия.

Выделение репутационного-компетентного капитала рассматривается как уточнение формы и структуры интеллектуального капитала путем формирования группы активов, обеспечивающих результативное и качественное обслуживание клиентов. Такое понимание позволяет синтезировать различные разноплановые показатели работы предприятия по обслуживанию клиентов в единую экономическую систему, которая ориентирована на предоставление качественного сервиса. Источником качественного сервиса является квалификация и компетенция исполнителей, поэтому активы предприятия, которые непосредственно влияют на этот параметр его деятельности должны преумножаться, в них должны осуществляться инвестиции. Такой подход требует как обобщения представленных в научной литературе подходов к пониманию компетентных и репутационных характеристик предприятия, так и выработки методологии управления активами, обеспечивающими функционирование репутационно-компетентного капитала.

Активы правового предприятия, обеспечивающие его компетенцию – это знания и навыки специалистов и их техническая оснащенность, умение совершать все требуемые процессуальные действия, документальные операции, что требует учета в составе данных активов также технических и информационных средств обеспечения правового обслуживания. Также в состав компетентных активов необходимо включить и организационные механизмы, обеспечивающие устойчивое и своевременное исполнение всех операций по обслуживанию клиентов. В целом, можно сформулировать, что ком-

патентные активы предприятия реализуют технологию правового обслуживания и обеспечивают качество предоставляемых сервисов. Экономический анализ данного вида активов наиболее близок к оценке производственно-технических и квалификационных характеристик предприятия, может основываться на существующих оценках обеспеченности техническими средствами, персоналом требуемой квалификации, а также разрешениями, лицензиями и другими нематериальными активами.

Однако, в рыночных условиях недостаточно обладать только средствами выпуска продукции или оказания услуг. Без связей с потребителями даже лучшие специалисты не будут способны реализовать свою компетенцию, поэтому технология взаимодействия с потребителями также является капиталом фирмы, который выражается в ее репутации. Но эти активы оцениваются значительно более сложным образом, несмотря на то, что в последнее время им уделяется достаточно большое внимание.

Одним словом, компетенция и репутация предприятия правового обслуживания – это его важнейшие активы, тем более что ни уникального оборудования или производственных машин в сфере не используется. Основные фонды в виде зданий и сооружений, вычислительной техники, программного обеспечения в большей степени способны создать впечатление о возможностях фирмы, укрепить ее имидж, придать внешнюю солидность, но никак не отразят эффективность технологий правовой работы. В то же время, рассматриваемые с точки зрения репутационно-компетентного капитала, эти активы становятся элементами обеспечения эффективной технологии правовой работы обладание которой позволяет предприятию правового обслуживания предлагать конкурентоспособные услуги и обеспечить качественный сервис.

Поэтому, учитывая все вышесказанное, можно дать следующее определение: «Репутационно-компетентный капитал – это совокупность материальных и нематериальных активов предприятия, эксплуатация которых обеспечивает предоставление качественного конкурентоспособного сервиса».

Активы репутационно-компетентного капитала могут изменяться в натуральном, условном (баллы, индексы и пр.) и стоимостном выражении. Ключевая характеристика данных активов – они не просто принимают участие в функционировании предприятия, а являются источником дополнительной стоимости, увеличивая качество сервисов по сравнению с аналогичными на рынке или предоставляя возможность предложить уникальные услуги.

К рассматриваемым активам относятся как технические средства обслуживания, включая здания и помещения, позволяющие предоставлять комфортный сервис, так и нематериальные средства – лицензии и патенты, предоставляющие право осуществлять определенную деятельность, а также качественные параметры – компетенция и квалификация работников, способные решать сложные задачи в ходе обслуживания потребителей.

Необходимо специально подчеркнуть три ключевых аспекта использования понятия репутационно-компетентного капитала:

во-первых – он позволяет вести учет элементов производственно-хозяйственной деятельности, которые невозможно однозначно выразить в стоимостных оценках;

во-вторых – акцентирует внимание как на внешних характеристиках предприятия – его репутации, обеспечивающей выстраивание доверительных отношений с потребителями, так и на внутренних способностях – его компетенции – профессиональных возможностях обеспечить предоставление услуг;

в-третьих – результат функционирования этого вида капитала – не просто увеличение стоимости, а достижение определенного качественного уровня производимой продукции и услуг, способность предлагать рынку новые решения.

Таким образом, анализ активов предприятия с точки зрения репутационно-компетентного капитала позволяет:

- обеспечить единство финансовых и нефинансовых оценок;

- выразить взаимосвязь доверия потребителей и профессионализма исполнителей;
- сориентировать управление предприятия на обеспечение качества выпускаемой продукции и производимых работ.

Для предприятий различных отраслей экономики значение репутационно-компетентного капитала для осуществления хозяйственной деятельности отличается: для производителей массовой типичной потребительской продукции роль репутационно-компетентного капитала может быть не столь высока и сводиться к узнаваемости торговой марки, а для определенного круга услуг, прежде всего, - связанных с безопасностью и здоровьем, – его значение может быть критичным для существования фирмы на рынке. Так, наличие репутационно-компетентного капитала для предприятия правового обслуживания является важнейшим условием его долговременного функционирования и устойчивого развития.

Рассматривая различные компоненты репутационно-компетентного капитала с точки зрения особенностей функционирования предприятия правового обслуживания следует отметить, что квалификация специалистов предприятия данного типа – это ведущий компонент его компетенции и конкурентного преимущества. В этом плане формируемое понятие репутационно-компетентного капитала близко крайне важно для уточнения направлений экономического анализа предприятия правового обслуживания, позволяет четко и точно определять ключевые факторы его рыночного успеха.

УДК: 33

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Пислегина Н.В., к.э.н., доцент

Шифанова Е. В., магистрант

Финансовый университет при Правительстве РФ Барнаульский филиал

Россия, г. Барнаул

E-mail: pislegina_n@bk.ru

Аннотация: В статье рассмотрены основные тенденции развития лизинга в России в условиях финансового кризиса, актуальные проблемы лизинговой деятельности, которые препятствуют развитию нового лизингового бизнеса в отдельных секторах экономики.

Ключевые слова: лизинг, лизинговые компании, лизингополучатель, лизинговый портфель, лизинговые сделки, платежеспособность, конкуренция, анализ рынка лизинга.

Стратегия развития России до 2020 года определяет инновационный подход к развитию экономики и общества в целом. В этой связи лизинг является тем инструментом, который позволит найти оптимальный способ модернизации и технического перевооружения производства, что в конечном счете может привести к повышению качества и конкурентоспособности отечественных товаров.

В данный момент лизинг – популярная финансовая услуга, постепенно набирающая обороты среди бизнесменов любых масштабов от индивидуальных предпринимателей до представителей крупных международных компаний. Лизинг на сегодняшний день – это один из немногих способов долгосрочного и среднесрочного финансирования, которые доступны российским организациям. Механизм лизинга привлекателен для лизингополучателей благодаря его экономической эффективности, большей гибкости и доступности по сравнению с банковским кредитованием [1].

В связи с тем, что российский рынок лизинга не имеет специального регулятора, отсутствует централизованная статистика по основным экономическим показателям данного сектора финансового рынка, основными источниками статистических данных, используемых в рамках данной статьи, являлась информация, публикуемая Российской ассоциацией лизинговых компаний (Рослизинг) и рейтинговым агентством «Эксперт РА».

Для анализа основных тенденций развития лизинга в России в 2011-2015 гг. агрегируем основные индикаторы данного сектора (рисунок 1-3).

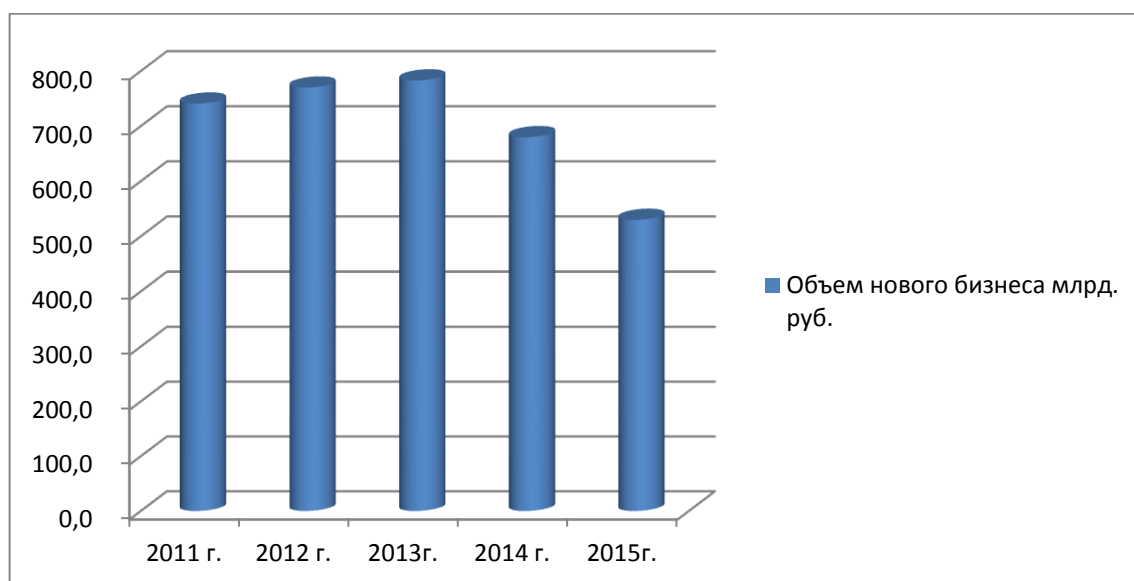


Рисунок 1 – Динамика объёма нового бизнеса за 2011-2015 гг., млрд. руб.

На основе данных, предоставленных на рисунке 1 можно сделать следующие выводы. В 2012–2013 гг. рынок лизинга продемонстрировал значительный рост: в 2013 г. объем рынка лизинга составил 783 млрд. руб. против 741 млрд. руб. в 2011 г. Рост рынка в значительной степени был обусловлен избытком ликвидности у банков и необходимостью размещения ими своих свободных средств, что повлекло за собой увеличение кредитования инвестиционных проектов, в том числе и лизинга, который является довольно надежным вариантом вложений. Однако уже в 2014 г. объем рынка лизинга сократился на 13,2 % или на 680 млрд. руб. Согласно предварительным данным, объем нового бизнеса (стоимости имущества) по итогам 2015 года составил около 530 млрд. руб. и достиг минимального значения за последние годы (сокращение по отношению к 2014 году – около 22%)[5].

Также по итогам 2014 г. сумма новых договоров лизинга сократилась на 23 % и составила порядка 1 трлн. Руб. Основное влияние на сжатие рынка лизинга оказали такие факторы как: существенное ослабление рубля, снижение доступности и рост стоимости заемных средств, вследствие введения западных санкций, повышение ключевой ставки Банка России во втором полугодии 2014 г. с 10,5 % до 17 %, а также устойчивый рост проблемной задолженности в кредитных портфелях банков. Сумма новых лизинговых договоров за 2015 год сократилась на 20% и составила около 800 млрд. руб.[5]

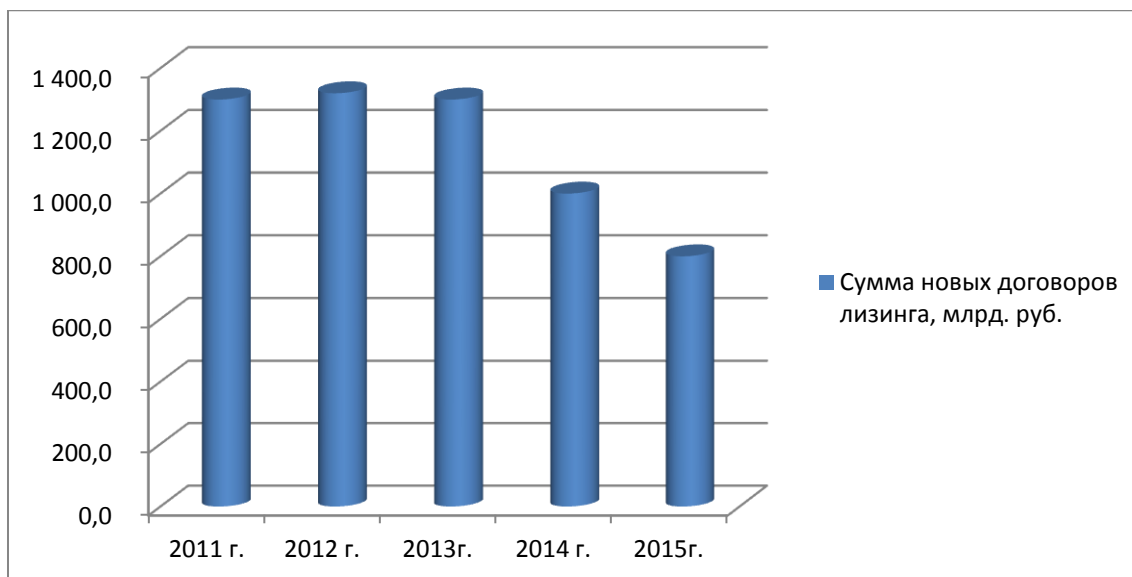


Рисунок 2 – Динамика объёма новых договоров лизинга за 2011-2015 гг., млрд. руб.

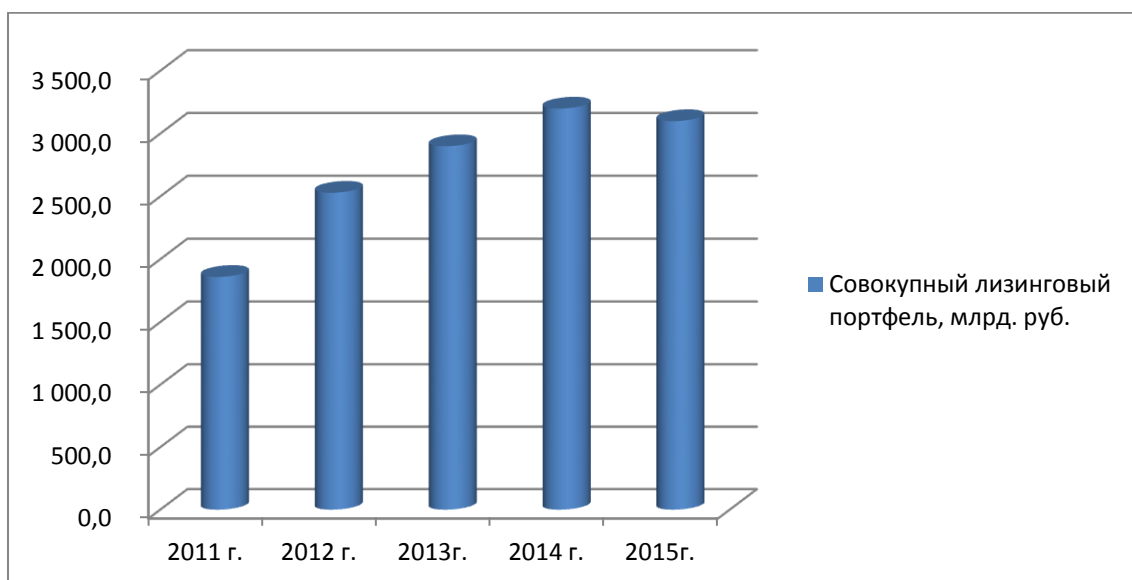


Рисунок 3 – Динамика объёма совокупного лизингового портфеля за 2011-2015 гг., млрд. руб.

Что касается совокупного лизингового портфеля, то можно отметить следующее: лизинговый портфель в 2014 г. составил 3,2 трлн. Руб. Лизинговый портфель за предшествующий год значительно не изменился и составил около 3,1 трлн. руб. на 01.01.16. Текущая экономическая ситуация оказывает большое влияние на расстановку сил на рынке лизинга важнейшим фактором сегодня является качество портфеля лизинговых компаний. Если сформирован качественный портфель, лизинговой компании значительно легче преодолеть финансовый кризис [5].

Рынок лизинга в России на сегодняшний день представлен большим количеством лизингодателей, однако далеко не всем удастся занимать высокую долю рынка, поскольку более 1/3 рынка приходится на крупнейшие лизинговые компании, успешно осуществляющие деятельность в сфере лизинга в течение долгих лет (табл. 1).

Таблица 1 – Рэнкинг лизинговых компаний России по объему нового бизнеса по итогам 2015 года (предварительные данные) [5]

Место по новому бизнесу (стоимости имущества)		Наименование ЛК	Объем нового бизнеса за 2015г, млн. руб.	Темпы прироста нового бизнеса 2015г./2014 г.	Сумма новых договоров финансового и оперативного лизинга за 2015г., млн. руб.	Объем лизингового портфеля на 01.01.2016, млн. руб.
01.01. 2016	01.01. 2015					
1	2	3	4	5	6	7
1	2	ВТБ Лизинг	77 699,0	-14,6%	91 508,6	417 615,0
2	3	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» (ГК)	56 582,1	-6,0%	100 964,2	371 082,6
3	11	«Государственная транспортная лизинговая компания»	47 755,0	230,9%	84 868,0	216 637,5
4	10	«Сименс Финанс»	21 535,9	18,3%	32 359,9	28 728,0
5	8	Балтийский лизинг (ГК)	19 429,0	-1,7%	29 166,0	29 559,0
6	5	«ТрансФин-М»	18 778,0	-38,6%	37 485,0	266 336,0
7	9	SARCADE Лизинг	13 325,7	-28,6%	20 052,5	22 585,4
8	12	«РЕСО-Лизинг»	11 524,0	-11,2%	17 081,3	16 469,4
9	20	«КАМАЗ-ЛИЗИНГ» (ГК)	9 726,6	34,2%	15 224,4	10 284,4
10	-	«РБ ЛИЗИНГ»	8 430,3	-	16 357,4	21 315,3
11	7	«РЕЙЛ1520» (ГК)	7 913,0	-67,0%	4 817,0	19 866,0
12	15	«ЮниКредит Лизинг» и «Локат Лизинг Руссия»	7 318,3	-8,0%	10 909,6	20 506,0
13	21	«Транслизинг-сервис»	7 199,0	-0,1%	1 836,0	4 728,0
14	23	«МКБ-лизинг»	7 134,0	38,3%	9 703,0	16 385,0
15	19	СТОУН-XXI (ГК)	6 363,3	-13,1%	9 875,8	9 174,9
16	17	Система Лизинг 24	5 791,6	-22,9%	8 343,5	11 710,0
17	30	«Фольксваген Груп Финанц»	4 109,7	35,1%	6 695,6	6 874,7
18	33	«Мэйджор Лизинг»	4 109,2	42,1%	6 802,5	7 376,4
19	28	Ураллизинг (ГК)	3 614,3	9,9%	5 483,4	4 624,3
20	24	«Северная Венеция» (ГК)	3 561,0	-27,6%	6 293,5	12 557,3

Данные таблицы свидетельствуют о том, что лидерами рынка лизинга в России являются дочерние лизинговые компании крупнейших банков, это еще раз подтверждает существенную роль лизинговых операций в банковской деятельности. Однако в современных условиях развития экономики стало очевидно, что не все организации в сложившихся условиях могут успешно функционировать на рынке. В то же время банки и финансовые компании придерживаются в основном консервативных оборонительных стратегий, ориентированных на снижение рисков, что в дальнейшем может вызвать снижение лизинговых операций из-за снижения платежеспособности заемщиков. Лидирующие позиции в рэнкинге по объему нового бизнеса (стоимости имущества) заняли госкомпании – ВТБ Лизинг, «Сбербанк Лизинг» и «Государственная транспортная лизинговая компания» соответственно.

Результаты проведенного анализа позволили выявить достаточно серьезные проблемы в сфере лизинговой деятельности:

- 1) значительное сокращение объема долгосрочных кредитов банков, предоставленных лизинговым компаниям;
- 2) существенный рост процентных ставок по кредитам;
- 3) низкая платежеспособность большинства клиентов лизинговых компаний;
- 4) падение спроса на лизинговое имущество из – за роста курса иностранной валюты по отношению к рублю;
- 5) рост конкуренции среди лизинговых компаний;
- 6) сложная экономическая ситуация в стране;
- 7) экономические санкции, введенные по отношению к России.

Полагаем, что решение данных проблем будет способствовать повышению уровня развития лизингового рынка России.

Таким образом, с помощью лизинга государство способно реализовать свои непосредственные задачи по защите отечественных производителей от ненаучоемких, энергоемких и материалоемких технологий и оборудования. То есть можно регулировать качество используемых в производстве технологий и, соответственно, обеспечивать качество и конкурентоспособность производимой продукции.

Библиографический список

1. Газман В.Д. Неординарный лизинг: учебное пособие для вузов /В.Д.Газман – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2014. –527 с.
2. Информационный портал о банках и банковских услугах – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.banki.ru> (Дата обращения: 19.01.2016).
3. Сайт Российской ассоциации лизинговых компаний (Рослизинг) [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.rosleasing.ru/> (Дата обращения 07.02.2016).
4. Федотова А.А. Перспектива развития лизинговых услуг в России // Молодой ученый. – 2013. – № 9. – с. 251–253.
5. Чугунов В.И., Лисаев Д.А. Современные тенденции и перспективы развития национального рынка лизинга // «Экономика и социум». – 2014. – № 1(10). – с. 1098–1109.
7. «Эксперт РА» – рейтинговое агентство – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://raexpert.ru/> (Дата обращения: 10.02.2016).

УДК: 33

ПРИРОДА БУХГАЛТЕРСКИХ РИСКОВ

Пислегина Н.В., к.э.н., доцент

Цуриков В.В., магистрант

*Финансовый университет при Правительстве РФ Барнаульский филиал
Россия, г. Барнаул*

E-mail: pislegina_n@bk.ru

Аннотация: В статье рассматривается теоретико-понятийный аппарат бухгалтерского риска, факторы, влияющие на причины его возникновения, а также возможные пути минимизации величины риска.

Ключевые слова: неопределенность, риск, бухгалтерский риск, внешние факторы, внутренние факторы, искажения в бухгалтерском учете и отчетности.

Российское законодательство в области бухгалтерского учета и отчетности предоставляет субъектам хозяйственной деятельности свободу выбора способов ведения бухгалтерского учета, которые закрепляются ими в учетной политике. В результате этого на главного бухгалтера организации ложится бремя ответственности не только за правильность ведения бухгалтерского учета и достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и за результаты принятых решений, поэтому проблема риска в бухгалтерском учете на сегодняшний день становится более актуальной, нежели ранее.

Исследования в области бухгалтерских рисков ведутся с середины XIX, но и сегодня отсутствует четкое определение понятия «бухгалтерский риск», а также надежные способы выявления, оценки и управления этим риском. Экономические реформы в России вызвали неподдельный интерес к вопросам изучения природы бухгалтерского риска, а сама теория риска в процессе формирования рыночных отношений не только получила свое дальнейшее развитие, но стала востребованной на практике.

Трактовка понятия риск в современной экономической литературе не является однозначной и изменяется в зависимости от сферы деятельности организации (таб.1).

Таблица 1 – Трактовка дефиниции «риск»

Сфера деятельности	Трактовка понятия «риск»
Коммерческая деятельность (бизнес)	Риск – это вероятность (угроза) потери предприятиями части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной или финансовой деятельности
Страхование	Риск – это возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества
Сфера проектного инвестирования	Риск – это вероятность неожиданного воздействия на экономический процесс определенных факторов, под влиянием которых может произойти отклонение результата от запланированной величины

Несмотря на то, что трактовка понятия «риск» отличается у разных авторов, все они сходятся в том, что причиной возникновения любого риска, в том числе бухгалтерского, является неопределенность. Именно неопределенность приводит к возникновению факторов, под воздействием которых результаты действий должностных лиц организации не являются детерминированными, а степень возможного влияния этих факторов на результаты деятельности организации в целом неизвестна.

Неопределенность в бухгалтерском учете – означает отсутствие у стейкхолдеров качественной информации, позволяющей обеспечить им сохранность и доходность своих инвестиций в ту или иную организацию.

В этой связи, процесс управления бухгалтерским риском, направленный на достижение его допустимой величины, должен базироваться на анализе рискообразующих факторов, на основе которых целесообразно принимать решения о необходимости разработки мер по оптимизации их уровня [3, С. 306].

Факторы, ведущие к возникновению неопределенности в бухгалтерском учете, принято делить на внутренние и внешние.

К внешним факторам обычно относят:

- нестабильность экономической или политической ситуации в стране;
- уровень государственного регулирования различных отраслей экономики;
- изменения в законодательстве;
- информационное обеспечение деятельности организации;
- форс-мажорные обстоятельства,
- действия конкурентов и т.д.

В состав внутренних факторов включают:

- нарушение принципов и правил бухгалтерского учета;
- низкий профессиональный уровень руководства и бухгалтеров организации;
- утечка внутренней конфиденциальной информации;
- просчеты при выборе вариантов способов учета, регламентированных бухгалтерскими стандартами и т.д.

Бухгалтер организации, выполняя учетные процедуры, ежедневно должен принимать рискованные решения. В связи с этим постоянно существует риск возникновения

искажений учетной информации, вне зависимости, от того какова природа этих искажений (преднамеренные или непреднамеренные). Каждый этап учетного процесса может нести в себе искажения учетной информации, возникновение которых будет связано с различными факторами: невнимательность и низкая квалификация сотрудника, ошибка в логических связках программного продукта, намеренная подтасовка данных и т. д.

Согласно Бернштейну Л.А., бухгалтерский риск – это комплексная (двойственная) категория, которая:

- имеет первопричинный фактор человеческой природы;
- возникает также из-за неточности, свойственной учетному процессу, которая состоит в наличии альтернативных способов бухгалтерского учета, нечеткого критерия их определения и, следовательно, нечеткости самих стандартов бухгалтерского учета [2, С. 286].

Таким образом, понятие «бухгалтерский риск» необходимо рассматривать как риск, связанный со сбором, регистрацией и обобщением информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении. Данное понятие является комплексным, такая характеристика исходит из природы данного вида риска.

На появление бухгалтерских рисков оказывают влияние объективные и субъективные факторы.

К объективным факторам относятся:

- качество бухгалтерского законодательства;
- изменение методологии бухгалтерского учета в процессе его реформирования;
- виды и масштаб деятельности организации;
- требования к учетной политике организации и т.д.

К субъективным факторам относятся:

- форма собственности организации;
- квалификация бухгалтерских кадров;
- отношение бухгалтера к риску;
- качество разработки учетной политики;
- администрирование в бухгалтерском учете;
- соблюдение этических норм в работе бухгалтера;
- умение разрешать конфликтные ситуации и т.д.

Бухгалтерский риск в большинстве случаев связан с человеческим фактором, с действиями персонала, с ошибками в первичном и бухгалтерском учете, с существованием альтернативных способов бухгалтерского учета, с неточностью определяющих их критериев и как следствие с использованием неточных критериев в практической деятельности. Отсутствие достоверного знания об используемых методах учета и точности их применения может привести к различным финансовым результатам, а, следовательно, и к высокой степени неопределенности. К бухгалтерскому риску можно отнести и степень консерватизма бухгалтерских принципов. Как следствие этого, предположения о перспективных результатах работы предприятия могут быть консервативными (осторожными) или оптимистичными, односторонне предвидящими только положительные результаты.

Очень тесно с понятием риска связано понятие «рисковой деятельности» или «деятельности, подверженной риску». Применительно к изучаемой проблеме, можно сказать, что деятельность бухгалтера является рисковой деятельностью, так как риск не существует вне деятельности, вне процессов, идущих в компании. Учитывая подобный подход к риску, можно выделить такие понятия, как «субъект риска» и «объект риска». Выделение этих понятий позволит более детально подходить к вопросам классификации и управления бухгалтерскими рисками.

Под субъектом бухгалтерского риска следует понимать работника компании, принимающего решение о выборе той или иной альтернативы, связанной с ведением бухгалтерского учета и составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности компании.

Соответственно, под объектом бухгалтерского риска следует понимать ресурс, изменение которого возможно в случае возникновения рискованной ситуации. Подобным ресурсом является информация, на основании которой бухгалтер принимает решение.

По нашему мнению, главную опасность представляют бухгалтерские риски, связанные с бухгалтерскими правилами (стандартами), так как именно стандарты представляют собой основу бухгалтерского учета и отчетности. Кроме того, бухгалтерский риск в данном случае будет иметь наиболее ощутимые последствия. Например, в виде штрафных санкций, наложенных на организацию налоговой инспекцией при обнаружении в бухгалтерском учете ошибок, связанных с расчетом и уплатой налогов.

Основным направлением снижения риска в бухгалтерском учете является совершенствование бухгалтерских стандартов. Регламентация со стороны государства и профессиональных сообществ принципов и правил бухгалтерского учета должна способствовать снижению неопределенности как источника бухгалтерского риска. Однако само наличие качественных бухгалтерских стандартов еще не гарантирует снижение бухгалтерского риска. Так как без достаточной квалификации бухгалтерских кадров невозможно добиться достоверной отчетной информации о деятельности организации.

Библиографический список

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М., 2000. С. 13.
2. Бернштейн П. Против богов: Укрощение риска: Пер. с англ. М., 2006. С. 286-287.
3. Левичева С.В., Пислегина Н.В. Особенности применения риск – ориентированного подхода к ведению бухгалтерского учета и формированию бухгалтерской (финансовой) отчетности // Вестник алтайской науки. 2015. № 3-4 (25-26). С. 306-311.
4. Рогов М.А. Риск-менеджмент. М., 2001. С. 10.
5. Шевелев А.Е., Шевелева Е.В. Риски в бухгалтерском учете: Учеб. Пособие. М., 2007. С. 145-146.

УДК: 65.014

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ГОСТИНИЧНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Полетунова А.В., студент

Григорянц А.И., студент

Северо-Кавказский институт – Филиал РАНХиГС при Президенте РФ

Россия, г. Пятигорск

E-mail: poletunovaanna@yandex.ru

E-mail: anngrigoryants@gmail.com

Аннотация: В центре внимания статьи лежит вопрос, который затрагивает инновационную деятельность и анализирует ее роль в гостиничном бизнесе. Как показывает опыт, инновация выступает одной из главных причин экономического роста предприятий. При помощи внедрения нововведений можно найти решения тех проблем и задач, которые требуют нестандартного, порой изобретательного подхода.

Ключевые слова: инновация, конкурентоспособность, инновационное управление, гостиничный бизнес, технологии, гостиничные услуги.

Современная экономика представляет собой сложный механизм хозяйствования, в котором взаимодействуют различные структурные элементы коммерческого, производственного, информационного и финансового характеров, для успешного функционирования которого необходимы экономические преобразования, учитывающие интересы регионов, отраслей, предприятий и общества в целом [1].

В условиях высокой конкуренции и повышения требований со стороны потребителей гостиничных услуг к качеству приобретаемых продуктов возрастает тенденция инновационного управления трудом. Данное направление нашло отражение в трудах Р. Р. Гореева, В. Е. Царевой, Д. А. Вершининой, М. А. Худяковой и др. В своих работах авторы отмечают возрастание тенденции инновационного управления трудом. Она,

прежде всего, выступает как организующая и координирующая сила, которая направляет и регламентирует работников сферы услуг.

Для полного понимания данного направления необходимо раскрыть понятие инновационной деятельности. Инновационная деятельность подразумевает под собой преобразование научно-технических результатов в инновации, которые должны обеспечить в перспективе обновление производительных сил и рост экономической эффективности [2]. Т.е. инновационная деятельность выступает для предприятия неким рычагом на пути к его процветанию и к повышению вовлеченности сотрудников в работу.

Возвращаясь к гостиничному бизнесу, необходимо отметить, что успешное развитие данного бизнеса предполагает широкое использование инноваций как в области введения гостиничных услуг, так и в продвижении их на данный рынок. Использование новейших технологий в сфере гостиничного бизнеса не только обеспечивает конкурентоспособность предприятия, но и также улучшает качество обслуживания, при этом сокращая персонал, что способствует увеличению прибыли. Успех бизнеса большинства современных отраслей экономики напрямую зависит от скорости передачи и обмена информацией, ее актуальности и своевременности получения.

Особенно резкое влияние на ведение гостиничного дела оказали появление современных средств информации и связи Internet [3]. Управление переводится в режим реального времени, ускоряются темпы и повышаются стандарты и само качество обслуживания, формируется новый, виртуальный сегмент потребительского рынка и т.д. Индустрия гостиничного бизнеса позволяет использовать все многообразие компьютерных технологий, от специализированных программных продуктов управления гостиничным предприятием до применения специализированных инновационных технологий.

В современном обществе повысить конкурентоспособность предприятия можно лишь внедряя самые современные технологии. Тезис «Все новое – это хорошо забытое старое» уже не всегда может быть результативным. Самые известные гостиничные гиганты стараются максимизировать свою прибыль и увеличить количество постояльцев за счет новейших разработок.

Современный менеджер гостиничного предприятия довольно часто сталкивается с различного рода проблемами, требующими от него определенной способности к необходимым изменениям в управлении и функционировании инновационного развивающегося отдела или предприятия в целом. Это достигается на основе инновационной деятельности, направленной на осуществление конкретных инновационных целей, оптимальных результатов рационального использования научных, трудовых, материальных и финансовых ресурсов, применения многообразных принципов, функций и методов экономического механизма [4].

На современном этапе российская наука гостиничного бизнеса только формируется. За последние полстолетия разработаны достаточно обоснованный гостиничный менеджмент и маркетинг, сформированы стратегические подходы к планированию гостиничной деятельности. Однако российская гостиничная индустрия все еще уступает многим мировым лидерам этой отрасли как по наполняемости инфраструктуры, так и по качеству обслуживания своих клиентов.

Ни для кого не секрет, что от «звездности» гостиницы напрямую зависит комфортное размещение гостя, квалификация персонала и развитые информационные и охраняемые технологии. Интересным для менеджеров российской гостиничной индустрии может стать опыт зарубежных гостиничных предприятий. Возможно направление на стажировку работников гостиниц разных должностей и рангов для перенимания более современного и развитого опыта. Особенно важен данный шаг будет для руководителей сети отелей, которым в ходе своей деятельности необходимо координировать действия огромного количества подчиненных, что становится свободнее делать лишь с применением развитых методик.

Для реализации инновационной деятельности на предприятиях российской индустрии гостеприимства целесообразно создание оптимальной организационной структуры и системы административного управления персоналом для управления развитием инновационной восприимчивости и эффективной инновационной организационной культуры, без которых невозможно внедрение инноваций.

Библиографический список

1. Гареев Р. Р. Инновационный менеджмент в гостиничном предприятии // Молодой ученый. – 2014. – №19. – С. 280-284.
2. Царев В. Е., Вершина Д. А. Переход к инновационной экономике: инновационная деятельность предприятий и инновационный менеджмент // Молодой ученый. – 2015. – №23. – С. 673-676.
3. Золкин Е.Ю., Коновалова К.Ю., Инновационный подход к управлению эффективностью гостиничным бизнесом в региональной рыночной среде. // Вестник экспертного совета научный журнал №2 (2), сентябрь 2015 Северо-Кавказский институт Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.
4. Васильев К. Е. Основные направления и методы осуществления кадровой политики на предприятиях региона // Методы структурной перестройки предприятий. СПб.: ИРЭ РАН, 2010. – 176 с.

УДК:378.146

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Самохина Е.С., студент

Куция О.Г., студент

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Россия, г. Ростов-на-Дону

E-mail: samokhina.0@mail.ru

E-mail: oksano4ka281991@mail.ru

Аннотация: В статье рассматриваются основные проблемы кредитования малого бизнеса в условиях экономического кризиса, тенденции развития кредитования предприятий малого бизнеса.

Ключевые слова: кредитование малого бизнеса, малый бизнес, финансовый кризис, экономика России, денежные средства, процентная ставка, банк.

Банковская система России претерпела значительные изменения в связи с событиями последнего года. Недостаточность средств у кредитных организаций почувствовали на себе все: как частные лица, так и малый бизнес. Условия выдачи кредита стали совершенно иными, нежели это было раньше: большой процент, лучший залог и уже сточившийся выбор заёмщиков – вот те признаки, которые характеризуют нынешнюю ситуацию в данной сфере. Но у банков нет выбора как действовать, так как кредитовать малый бизнес в любом случае необходимо, но и обезопасить себя от чрезвычайных рисков тоже хочется. Кредитование малого бизнеса в кризис является одной из самых рискованных ниш кредитования.

Нужно понимать, что развитие малого бизнеса играет большую роль в формировании стабильной, здоровой рыночной структуры, позволяющей органично развивать различные экономические сектора. Малый бизнес по ряду причин является привлекательной сферой деятельности кредитных организаций. Необходимость в дополнительных финансовых ресурсах постоянно присутствует, если строить малый бизнес с нуля, так как средства необходимы буквально для всего: расширение производства, освоение новых рынков, внедрение инноваций и многое-многое другое. Удобная форма кредитования будет способствовать более интенсивному развитию малого бизнеса, что приведёт к постепенному увеличению его доли в экономике страны. Банкам же сотрудничество с малыми предприятиями, нравится тем, что существуют достаточно небольшие

сроки окупаемости ссуд, их инновационный путь развития и относительная устойчивость к изменениям в рыночной конъюнктуре. [1, С. 15-16].

Несомненно, мировой финансовый кризис имеет своё негативное влияние на развитие малого бизнеса, заключающееся в сокращении выдачи кредитов бизнесам, кажущимися не надёжными, по мнению кредиторов. Мировая экономика столкнулась с принципиально новым видом кризиса, который затронул все существующие и функционирующие коммерческие институты. За последние десять лет это уже второй мировой кризис, заставляющий предпринимателей проявлять все свои предпринимательские способности и навыки к выживанию. Не все прошли через кризис 2008 года, ещё меньше из тех, кто тогда «выжил», смогут преодолеть это препятствие во второй раз, не говоря уже о тех, для кого нынешний кризис – первый. Для тех малых предприятий, которые функционируют более десяти лет – это уже второй масштабный кризис в экономике Российской Федерации, для тех, кто находится на рынке менее десяти лет – первый. Помощь может прийти со стороны заёмных средств, но придёт ли она, это ещё вопрос.

По мнению банков, одной из ключевых проблем кредитования является непрозрачность российского малого бизнеса. Вторая проблема – отсутствие надежных залогов, так как большинство представителей малого бизнеса не являются владельцами ликвидного имущества. Третий немаловажный фактор – недоверие, испытываемое банками к малому предпринимательству.

Учитывая то, что российскому бизнесу нет и двадцати лет, можно с уверенностью сказать о не сложившейся репутации компаний в кредитной истории. А малый бизнес эта проблема затрагивает вдвойне – срок жизни малых и не больших предприятий гораздо меньше, чем крупных, как правило. В добавок к этому, как уже было сказано, не все из них смогли пережить кризис 2008 года. В следствии чего на российском рынке, в данный момент, функционирует очень мало стабильных малых предприятий, имеющих «богатую» кредитную историю. С другой стороны, сегодня далеко не у всех кредитных организаций налажена нормальная организация работы с малым бизнесом. Серьёзной проблемой представляется не развитость банковских технологий, что затрудняет точную оценку рисков, связанных с выдачей кредитов [2, С. 57].

Необходимо сказать, что в текущий кризис Россия вошла в более ослабленном состоянии, чем это было в период кризиса 2008–2009 гг. Нужно понимать, что предыдущий кризис был общемировым, требующим слаженных действий многих стран, чтобы преодолеть сложившуюся непростую ситуацию. Сейчас же всё по-другому: кризис только российской экономики. И выход из него полностью зависит только от России, от слаженных и обдуманных действий всех подразделений, отвечающих за развитие экономики страны.

Ситуация, сложившаяся в условиях экономического кризиса, демонстрирует резкий рост процентных ставок в конце прошлого-начале текущего года (с 18,9% в январе 2015 года до 22,2% в январе 2016 года). Уровень процентных ставок для малого бизнеса практически не снижался, оставаясь критично высоким, что сигнализирует о сохранении повышенных рисков кредитования данного сегмента [3].

Иногда некоторые банки выдают ссуды без залога, опираясь на государственную поддержку. Правда, на весьма жестких условиях: суммы небольшие (до \$50 тыс. – микро-кредиты), эффективная ставка довольно высокая (28-30% годовых в рублях), сроки ограниченные (как правило, не превышают 1,5 года). Впрочем, определённый ряд проблем данный кредит способен решить. Например, с его помощью можно ликвидировать кассовые разрывы, когда денег в кассе не хватает для ведения текущей финансовой деятельности.

Если же речь идёт о ссудах, подразумевающих более длительные сроки или большие суммы (например, 9-14 млн. рублей на 5 лет), то российские банки за редчайшим исключением применяют залоговое кредитование. Причем во многих случаях

оценочная стоимость залога должна вдвое превышать сумму кредита. Но это практически невозможно, учитывая то, что малый бизнес, в большинстве своём не имеет достаточно средства и имущества, которое можно оформить в залог, так как бизнес находится на очень ранней стадии развития, подразумевающей слабо развитость.

Главной проблемой кредитования – крайне короткие сроки бизнес-кредитов. Опираясь на статистику, можно с уверенностью сказать о том, что, в 80 % случаев, малый бизнес может получить кредит на срок менее одного года. Однако не для всех это является проблемой: организации, работающие в сфере торговли, имеют возможность взять новый кредит, выплатив ранее взятую ссуду, что является крайне удобным условием.

Государственную поддержку в период кризиса могут рассчитывать получать только крупные предприятия, обладающие достаточной стабильностью в своей рыночной деятельности. Малый и средний бизнес должны будут пройти кризисное время без поддержки извне, что, конечно, осложняет им жизнь. И если подумать, то кризис просто на просто отсеет несформированные, необеспеченные организации. Останутся только самые адаптированные к решению проблем организации. Также, у такого рода организаций есть и свои немаловажные плюсы: рыночная конъюнктура имеет меньшее влияние на малый бизнес, так как данная форма является более инновационной и гибкой. Это и есть залог успеха в борьбе за выживание.

В этом году Правительство РФ выделило 30 млрд. руб. на реализацию программы поддержки не крупного бизнеса. Суть программы заключается в следующем: банки, желающие выдавать кредиты малому бизнесу, должны подать заявку во Внешэкономбанк, который будет рефинансировать эти кредиты согласно утвержденным лимитам. Выдача кредитов другим банкам Внешэкономбанком будет осуществляться под 10,5-10,7%. Также и Сбербанк РФ намерен продолжить кредитование малого бизнеса в условиях кризиса и планирует выдать в этом году предпринимателям более 1 трлн. Рублей. В 2008 году Сбербанк выдал 114 тысяч кредитов малому бизнесу, средняя сумма кредита – 5,3 млн. рублей, общая сумма кредитов – 1 трлн. Рублей. Несмотря на неблагоприятную обстановку с просроченными задолженностями, Сбербанк не планирует снижать темпы кредитования малого бизнеса, что говорит о наличии достаточного запаса прочности денежных средств, которые банк может выдать в кредит.

Анализируя ситуацию малого бизнеса в условиях экономического кризиса, можно сделать вывод о том, что этот сектор предпринимательства не использует всех своих возможностей. Рынок кредитования малого бизнеса растет и совершенствуется – многие банки предлагают бизнес-кредиты на срок 3, 5 и даже 7 лет. Другое дело, что эффективная процентная ставка по таким кредитам будет немного выше.

Библиографический список

1. Батяев А.А., Дудкина М. Г. Кредиты для малого бизнеса в условиях кризиса. – М.: Экономика, 2015. – 165 с.
2. Казаков М. Особенности кредитования бизнеса. – М.: Финанс, 2015. – 207 с.
3. Интернет сайт: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/6540.pdf> (Дата обращения: 19.03.2016).

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Седых Ю. А., к.э.н., доцент кафедры Инновационного менеджмента и предпринимательства

Косолапова А. В., студент

Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)

Россия, г.Ростов-на-Дону

E-mail: mipzfo@mail.ru

E-mail: nastyhakav@mail.ru

Аннотация: В статье проанализировано влияние международных санкций на российский банковский сектор и экономическую политику. В банковском секторе потенциал для возникновения угроз экономике страны наибольший. В связи с этим степень устойчивости состояния банковской системы государства оказывает существенное влияние на экономическую обстановку в стране.

Ключевые слова: экономика, санкции, банковская система, Россия, Центральный банк, банковский сектор, кредит, ключевая ставка, платежная система, кредитно-финансовые организации.

Функционирование банковской системы и ее становление играют важнейшую роль в процессе осуществления экономических преобразований в Российской Федерации. Во власти банков находятся важнейшие рычаги воздействия на финансовый, инвестиционный, производственный и многие другие секторы экономики.

Прошедшие 2014-2015 гг оказались одними из самых тяжелых для России за все время функционирования банковской системы. 2014 год ожидался непростым для банковской сферы, в связи с тем, что Центральный банк РФ взял курс на «зачистку» банковского сектора с целью его укрепления. Такое плачевное положение дел в банковском секторе настало и в связи с экономическими, и в связи с политическими обстоятельствами.

В настоящее время, экономика России находится под влиянием колоссального международного давления. Практические меры, которые применяют зарубежные страны к России, выражены в различного рода санкциях.

Первые санкции против России, введенные еще в марте 2014 года, имели скорее символический характер и больше походили на недружественный жест со стороны Запада, чем на реальную угрозу экономике. Но уже сейчас влияние санкций все в большей мере ощущается во всех сферах функционирования экономики.

Именно в банковском секторе потенциал для возникновения угроз экономике страны наибольший. От того насколько устойчиво состояние банковской системы государства, главным образом, зависит защищенность и устойчивость национальной валюты, в том числе, ее покупательная способность и курс относительно иностранных валют, что оказывает существенное влияние на экономическую обстановку в стране.

Отметим наиболее существенные факторы, влияющие на ослабление российского банковского сектора. Во-первых, потеря российских банков возможности брать зарубежные кредиты, которые называют «дешевыми и длинными» западными деньгами, вследствие введения зарубежных санкций. Такие страны как, США, Канада, страны Евросоюза, Норвегия и Австралия объявили санкции, направленные на замедление российской экономики. В связи с тем, что кредиты Центрального банка РФ доступны не всем коммерческим банкам, это привело к такой внутренней проблеме, как нехватка необходимых ресурсов у российских банков. Так же можно отметить массовый отзыв лицензий коммерческих банков. Он подорвал доверие населения к вкладам и банкам, именно поэтому в 2014 году многие люди предпочитали хранить сбережения дома. Немаловажным фактором является и стагнация в реальном секторе российской экономики, из-за чего иностранные инвесторы перестали вкладывать деньги не только в производство, но и в российские банки.

Остановимся на том, что интеграция банковской системы России в мировую имеет настолько весомые объемы, что в руках зарубежных финансистов находятся факти-

чески все ключевые механизмы управления ей. Российский бизнес активно пользуется счетами банков Америки и Европы. Соответственно, если Запад примет решение о заморозке соответствующих активов, то это может стать значительно подкосить предприятия РФ, работающие с зарубежными банками.

Такие крупнейшие российские кредитно-финансовые организации как ВТБ, Сбербанк, ВЭБ получили удар со стороны Европейского Союза в виде санкций. Так, например, с августа 2014 года запрещалось приобретать некоторые ценные бумаги этих учреждений. Для ВТБ, Сбербанк и ВЭБ это означало потерю доступа к рынкам капитала.

Блокировка крупнейшими платежными системами мира – VISA и MasterCard – банковских карт сразу нескольких финансово-кредитных учреждений РФ, таких как «Собинбанк», АКБ «Россия», «СМП Банк» - один из наиболее наглядных прецедентов, которые касаются влияния санкций на банковскую систему России. Расплачиваться с помощью международных эквайринговых каналов, клиенты данных банков уже не могли. Однако заметим, что полностью отходить от российского рынка VISA и MasterCard не станут, так как, может возникнуть риск стабильности финансовой системы Европейского Союза.

Внутренние кризисные проблемы в стране так же неблагоприятно влияют на изменения в банковском секторе.

Так, в начале 2015 года из-за периода девальвации и активности населения в изъятии своих сбережений со счетов, ощущалась острая нехватка наиболее ликвидных активов, и, поэтому, это стало проблемой в основном для крупных системообразующих банков РФ. Произошло обесценение кредитных вложений банков в связи со снижением курса рубля и повышением темпов инфляции. Для стабилизации курса национальной валюты Банку России пришлось произвести увеличение ключевой ставки с 10,5 % до 17 % годовых, но Банку России не удалось предотвратить дальнейшее падение рубля по отношению к мировым валютам, проблема ликвидности усилилась. В связи с этим, в начале 2015 года, несмотря на то, что ключевая ставка была снижена до 15 %, недостаток ликвидности стал ощутим почти для всех мелких и средних банков, и, даже расширение числа банков, которые были допущены к участию в кредитных аукционах, проводимых ЦБ, не сняло напряженности. Хотя внутренняя финансовая обстановка в 2015 году оставалась относительно жесткой, однако наблюдалось ее последовательное смягчение. Повышение ключевой ставки вызвало рост ставок по кредитным и депозитным операциям банков. При этом повышение ставок по депозитам было более значительным вследствие усилившейся конкуренции между банками за вкладчиков, поскольку другие источники фондирования, в том числе внешние заимствования, стали дороже и менее доступны.

На сегодняшний день, наблюдается стремительный рост населения и мировая глобализация и, в этих условиях, экономика становится важнейшей составляющей любого государства. Происходит взаимодействие и развитие на мировых рынках, как единого организма, который способен ускоренно реагировать на изменения. Практика ввода санкций относительно отдельных государств показывает, что, несмотря на уровень значимости их экономик в мировой системе, «организм» способен довольно быстро приспособиться к новым условиям, в случае потери конкретного рынка.

Если учесть масштаб экономики, полностью вывести Российскую Федерацию из международной системы экономических отношений невозможно. Санкции – прекрасный повод для налаживания дел в экономике России, в том числе и в банковском секторе. Когда системами VISA и MasterCard было прекращено обслуживание карт некоторых российских банков, властями РФ было принято решение, во-первых, о начале работ по разработке национальной платежной системы, а во-вторых, по привлечению на рынок РФ китайской МПС – UnionPay, которая может стать серьезнейшим конкурентом нынешним мировым лидерам. И эти действия – есть важнейшие шаги в совершенствовании банковской системы России.

Дальнейшее развитие российской банковской системы будет зависеть от ее способности адаптироваться к сложившимся непростым экономическим условиям.

Библиографический список

1. Центральный банк Российской Федерации – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.cbr.ru/>
2. Бычков А. А., Подлинных Д.А. Банковский сектор России под влиянием кризиса 2014–2015 годов//Молодой ученый.-2015.-№10.-С.548-551
3. Миркин Я.М. Влияние санкций на финансовые риски российской экономики//Российский внешне-экономический вестник.-2015.-№5.-С.49-62

УДК 338.242

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА: ОПЫТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Скопинцев А.К., аспирант, кафедра Государственного и муниципального управления
Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар
E-mail: askopintsev@hotmail.com*

Аннотация: Статья посвящена анализу результатов проведения федеральных целевых программ в области информатизации общества и продвижения электронного правительства в РФ. Показываются развитие концепции. Рассмотрены перспективы дальнейшего формирования с учетом современных тенденций.

Ключевые слова: вовлеченность, открытое государство, развитие общества, целевые программы, электронное правительство, человеческий капитал, открытое государство.

Изменения в обществе, бизнесе, экономике и высоких технологиях привели к наступлению новой эпохи – информационной. Процессы, являющиеся основой нового времени (глобализация, сетизация, развитие технологий, ускорение обмена информацией) потребовали формирования новых способов управления обществом и его институтами. В государственном управлении таким новым подходом стала концепция «Электронного правительства» («e-Government»). Электронное правительство можно понимать как использование инструментов и возможностей информационно-коммуникационных технологий в государственном управлении с целью повышения качества демократии в сочетании с организационными изменениями государственной структуры.

Возможно выделить следующие предпосылки к появлению данной концепции:

1) социальные (развитие демократического гражданского общества, становление информационного общества, недовольство граждан в отношении эффективности правительств); 2) экономические (усложнение системы взаимосвязей на мировом рынке, ограниченность ресурсов, неактуальность прежних методов управления); 3) технологические (развитие информационных технологий).

Россия приступила к практическому внедрению системы электронного правительства с запуском федеральной целевой программы «Электронная Россия» на 2002-2010 годы [3].

Создание Программы проводилось в отсутствие предварительно разработанной и утвержденной концепции, но в ней нашли отражение основополагающие принципы, цели и задачи реализации электронного правительства.

Основной целью Программы было определено повышение качества взаимоотношений государства и общества путем расширения возможности доступа граждан к информации о деятельности органов государственной власти, повышения оперативности предоставления государственных и муниципальных услуг, внедрения единых стандар-

тов обслуживания населения; обеспечение ускорения процессов информационного обмена в экономике и обществе, повышение эффективности государственного и местного управления. Согласно положениям Программы, инфраструктура электронного правительства должна создаваться на единой унифицированной телекоммуникационной платформе, объединяя в себе функциональные элементы – информационные системы органов власти различного уровня и общественные центры доступа.

В период реализации Программы «Электронная Россия 2002-2010» был пройден первый этап развития системы электронного правительства и осуществлен переход ко второму [6]:

- 1) Этап первичной автоматизации деятельности и развития информационного присутствия государства в сетях;
- 2) Этап оптимизации основных процессов и развитие взаимодействия с внешними системами.

В период реализации Программы были созданы основные масштабные информационные системы: «Единый портал государственных и муниципальных услуг (функций)» (портал Госуслуги для физических и юридических лиц); 2) «Единая система межведомственного электронного взаимодействия» (система поддержки взаимодействия госорганов); 3) Государственная информационная системы «Управление» (система поддержки принятия решений); 4) Система «112» (система поддержки экстренных служб); 5) Портал Госзакупок (обеспечения свободного и безвозмездного доступа к информации о контрактной системе в сфере закупок и закупках отдельными видами юридических лиц).

Программа претерпела три редакции: 2006 г., 2009 г., 2010 г.. Это отражает первоначальное отсутствие комплексности в подходе к построению системы электронного правительства, низкий уровень проработанности проблематики и организации работ. По результатам анализа итогов проведения Программы, на наш взгляд можно выделить следующие основные проблемы: 1) проблемы управления и организации деятельности (отсутствие первоначальной проработанной концептуальной базы для реализации проектов, отсутствие ясности в плане мероприятий); 2) проблемы целеполагания и планирования (частая для проекта данного масштаба смена фокуса целей, проблемы целеполагания, пересмотр приоритетов задач и показателей эффективности); 3) проблемы ресурсообеспечения (неритмичное финансирование, неэффективное планирование ресурсов); 4) методологические проблемы (несистемный подход, направленный на развитие местных очагов информатизации).

Несмотря на перечисленные недостатки, были достигнуты значительные теоретические и практические результаты. В качестве таких достижений Программы можно обозначить: 1) появление базовых методологических подходов в области интеграции информационных систем в государственном и муниципальном управлении; 2) разработка основы нормативно-правового регулирования и обеспечения использования информационных технологий в деятельности органов госуправления; 3) создание основных информационных систем и решений по автоматизации деятельности чиновников федерального и регионального уровней; 4) повышение уровня качества межведомственного взаимодействия и внутренней организации деятельности органов; 5) повышение качества взаимоотношений государства и общества за счет расширения возможностей граждан, предоставления услуг в электронном виде; 6) повышение общей эффективности государственного управления за счет оперативности и полноты контроля деятельности.

Государственная программа «Информационное общество (2011–2020)» [4] была разработана для поддержки дальнейшего развития системы электронного правительства в России.

Программа в отличие от предшественника отличается более системным и комплексным подходом к проблемной области. При подготовке документа учитывался

отечественный и мировой опыт подобных программ, текущий уровень развития технологий. Программа базируется на принципах, заложенных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года и Стратегии развития информационного общества в РФ.

Программа учитывает не только ценность создаваемых и внедряемых технологий и инфраструктуры, но и их фактическую пользу для всего общества, граждан, экономики. Закладываются мероприятия по нескольким направлениям: создание электронного правительства, преодоление цифрового неравенства, развитие новых технологий связи. Акцент сделан на увеличение количества граждан, взаимодействующих с элементами электронного правительства в повседневной жизни. Основным принципом программы является достижение реальных, ощутимых результатов, повышение качества жизни граждан за счет предоставления простых и доступных сервисов и услуг.

Благодаря проведению Программы система электронного правительства завершила второй этап развития (Этап оптимизации основных процессов и развитие взаимодействия с внешними системами) и перешла к освоению третьего – «Развитие транзакций и транзакционного взаимодействия» [6].

В рамках мероприятий Программы сформирована целевая модель электронного правительства в России, определены зоны ответственности и функции отдельных органов, отвечающих за развитие системы. Разделение ответственности по зонам позволяет избежать повысить качество управления изменениями, избежать дублирования работ и нецелевого расходования средств.

Эффективное управление изменениями поддерживается также за счет разделения мероприятий на подпрограммы: 1) «Информационно-телекоммуникационная инфраструктура информационного общества и услуги, оказываемые на ее основе», 2) «Информационная среда», 3) «Безопасность в информационном обществе», 4) «Информационное государство» [4]. В рамках каждой подпрограммы осуществляется внедрение и развитие соответствующих направлению элементов электронного правительства.

Программа поддерживает развитие существующих систем (Портал «Госуслуги», «СМЭВ», ГИС «Управление») и внедряются новые проекты: 1) Сеть «Многofункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг» (МФЦ – структура уполномоченная предоставлять государственные и муниципальные услуги в электронной форме по принципу «одного окна»); 2) «Универсальная электронная карта» (УЭК – российская пластиковая карта, объединяющая в себе идентификационное и платёжное средство); 3) Федеральная государственная информационная система управления ведомственной и региональной информатизацией (ФГИС УвиРИ – предназначена для координации мероприятий по использованию информационно-коммуникационных технологий в деятельности государственных органов); 4) Федеральная государственная информационная система учета информационных систем, создаваемых и приобретаемых за счет средств федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов (АИС Учета – предназначена для получения целостной и актуальной информации по составу и состоянию информационных систем и компонентов инфраструктуры); 5) Федеральная государственная информационная система «Национальный фонд алгоритмов и программ для электронных вычислительных машин» (ФГИС ФАП – предназначена для сбора, обработки и хранения, созданных или приобретенных программ для электронных вычислительных машин, подготовительной (проектной), технической, сопроводительной и (или) методической документации к таким программам, а также для обеспечения доступа государственных органов, государственных внебюджетных фондов и органов местного самоуправления к этим программам и (или) документам).

Недостаток Программы «Информационное общество (2011–2020)» заключается в том, что несмотря на стабильное выполнение целей и положительную динамику развития системы электронного правительства, Программа не содержит в себе прорывных

идей. Поставленные задачи, продиктованы необходимостью сокращения сложившегося цифрового неравенства, обеспечения единого уровня сервиса по всей стране. Используется накопленный в прошедшие периоды отечественный и зарубежный опыт. Программа в перспективе позволит достичь определенного лимита развития системы, что обозначит потребность в разработке нового проекта для достижения следующего уровня развития – «полной интеграции».

«Информационное общество (2011–2020)» является усовершенствованной программой по сравнению с ранним аналогом. Программа использует архитектурный и системный подходы к построению необходимых подсистем. Развитие строится на подготовленной базовой инфраструктуре и теоретических результатах, но также учитываются лучшие практики и методики мирового уровня. Изменен подход к управлению ресурсами и финансированию проектов и работ, применяются принципы рациональности и бережливости, что актуально в настоящий период экономического кризиса. Программа продвигает принципы ориентации на конечного пользователя и процессный подход к предоставлению доступных и качественных услуг.

Трансформация основных принципов развития электронного правительства в России отражает осознанную необходимость корректного развития информационного общества. Определена ориентация на конечного пользователя системы и развитие взаимодействия гражданин-государство. Человеческий капитал при построении системы электронного правительства должен учитываться на одном уровне с инфраструктурными и технологическими компонентами. Устранение отсталости в этой сфере, развитие кадрового потенциала в области ИКТ, развитие образования и науки должно исправить недочеты предыдущих проектов.

Статистические показатели на основе данных отчета ООН «Рейтинг уровня развития ЭП» [5] демонстрируют значительный прогресс развития электронного правительства в России после запуска Программы «Информационное общество»: 59 место в 2010 году и 27 место в 2014. Улучшение показателей [1, 2] отмечается во всех критериях оценки: степени охвата и качества интернет-услуг, уровню развития ИКТ-инфраструктуры, человеческому капиталу, гражданской вовлеченности. Однако, следует понимать, что существует перечень государств, демонстрирующих более высокие результаты, располагая подобным набором возможностей и инструментов. Данный опыт должен быть использован в России при дальнейшем развитии системы.

Сложившаяся ситуация требует очередного изменения политики по построению электронного правительства. В последнее время получили поддержку принципы «Открытого государства», к развитию системы привлекаются сторонние экспертные советы и частные силы. Данный подход используется в мировой практике и демонстрирует свою эффективность. Также логичным видится предварительная подготовка и обучение специалистов, работающих в системе, и конечных пользователей – граждан.

Однако, все данные меры стандартны и проявляются в медленных и небольших изменениях. На сегодняшний день стало ясно, что существующие процедуры зачастую встречают сильное сопротивление со стороны конечного пользователя системы – чиновника или гражданина. Людям проще и привычнее воспользоваться старым, зачастую гораздо менее эффективным способом при взаимодействии с государственной системой, отсутствует культура использования новых инструментов.

В сложившейся ситуации, когда завершена первоначальная подготовка государства к электронной демократии, предлагается переход к методу прививания культуры информационного общества «снизу-вверх». Способы развития инфраструктуры и создания сервисов электронного правительства уже готовы. Теперь главной задачей должны стать программы по подготовке граждан, с самых ранних периодов жизни. Такие проекты должны стать стратегическими и являться отправной точкой для дальнейшего построения общества, готового к электронному правительству. Специальные программы, основанные на ценностях «Открытого государства», позволят получить на вы-

ходе граждан, обладающих всеми необходимыми знаниями и культурой для жизни в обществе нового типа.

Таким образом, становится очевидно, что эффективное исполнение любой программы по информатизации государства должно учитывать все аспекты общественного развития. Информационное общество характеризуется высоким уровнем взаимосвязи элементов – политики, экономики, права, социума, технологий. В отсутствии баланса развития перечисленных областей нельзя добиться качественных результатов. Отличительной чертой нового общества следует считать знания, информацию и культуру обращения с ними. Только адекватная вызовам времени стратегия повышения информационной грамотности и вовлечения населения, в совокупности с модернизацией инфраструктуры, может повлечь необходимый скачок в развитии всего общества.

Библиографический список

1. Индекс готовности регионов России к информационному обществу 2010–2011. Анализ информационного неравенства субъектов Российской Федерации / под ред. Т.В. Ершовой, Ю.Е. Хохлова, С.Б. Шапошника. М., 2012. 462 с.
2. Индекс развития ИКТ. Международный Союз Электросвязи. Женева, 2013.
3. О федеральной целевой программе «Электронная Россия (2002-2010 годы)»: постановление Правительства РФ от 28.01.2002 N 65 (ред. От 09.06.2010). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_101540 (дата обращения: 13.08.2014).
4. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011 – 2020 годы)»: постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 313 (ред. От 17.06.2015). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162184 (дата обращения: 23.02.2016).
5. Рейтинг стран мира по уровню развития электронного правительства 2014 года. Организация Объединенных Наций (ООН). Нью-Йорк, 2014.
6. Dunleavy P., Margetts H., Bastow S. Et al. New Public Management is dead – long live digital-era governance // Journal of public administration research and theory, 2006. Vol. 16, #3. P. 467-494

УДК: 658.3.07

НАРАЩИВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРСОНАЛА В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ДИНАМИЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Сокерина С.В., аспирант

Пермский национальный исследовательский политехнический университет,

Россия, г. Пермь

E-mail: svsokerina@mail.ru

Аннотация: В статье раскрывается важность процесса наращивания инновационного потенциала персонала для формирования динамических способностей инновационно-ориентированной компании. Раскрыта специфика процесса развития инновационного потенциала персонала, представлена авторская модель процесса развития ИПП, определены факторы развития инновационного потенциала, специфика и этапы процесса наращивания ИПП. Сформулированы методы и принципы процесса наращивания инновационного потенциала.

Ключевые слова: инновационный потенциал персонала, развитие инновационного потенциала, динамические способности, наращивание инновационного потенциала.

Формирование динамических способностей инновационно-ориентированной организации, заключающихся в первую очередь в формировании способности организации быстро реагировать на изменения будущего периода, требует от современной системы управления развитием персонала осмысления и формирования новых подходов. Одним из направлений этого процесса является целенаправленная работа с инновационным потенциалом персонала, представляющим собой скрытые, нереализованные возможности, которые могут быть использованы при создании определенных условий, и требуют обнаружения, реализации и развития посредством их обновления и наращи-

вания. Не вызывает сомнений тот факт, что инновационный потенциал персонала является базовым элементом развития инновационной организации, использующей новые современные технологии и заинтересованной в новых открытиях.

Процесс развития инновационного потенциала – многоплановый [13], многогранный и сложный процесс, представляющий собой комплекс элементов и их взаимосвязей, требующий грамотного управления и в первую очередь осознания целей этой деятельности. Под развитием инновационного потенциала персонала можно понимать систематический процесс, направленный на идентификацию, использование и приращение инновационных способностей, включающий в себя формирование факторов влияния на данный процесс, собственно процесс управления и влияния и процесс саморазвития и самоактуализации, который проходит под воздействием факторов влияния на объект и посредством самоинициирования (рис. 1).

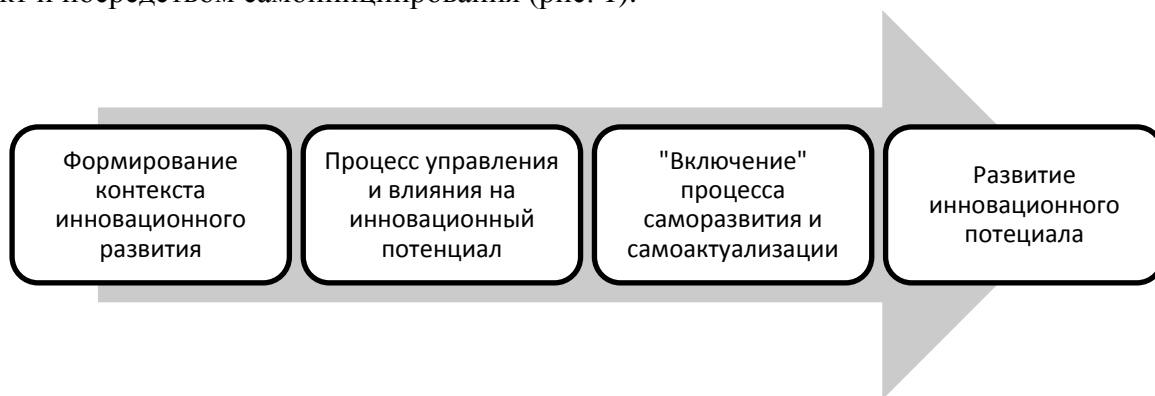


Рисунок 1 – Модель процесса развития инновационного потенциала

Объектом данного процесса является инновационный потенциал, т.е. скрытые, нереализованные возможности, которые могут быть представлены на индивидуальном, групповом и командном уровнях. В рамках формирования динамических способностей персонала объектом развития являются те способности персонала, которые могут быть приращены по отношению к способностям «сегодняшнего дня» и которые обеспечат успех компании в ситуации «будущего дня», проявляющиеся по отношению к текущему периоду как к ситуации неопределенности. Динамические способности представляют собой главный механизм получения экономических выгод от сформированных компетенций и приобретенных динамических способностей как активов и обеспечивают долгосрочное эффективное функционирование компании.

И.А. Салтыков отмечает, что в ходе подготовки к реализации и в ходе непосредственной реализации инновационного потенциала высока вероятность возникновения ситуации, когда имеющегося потенциала будет не достаточно [7]. Невозможно конкретизировать на каком временном промежутке между созданием инновационного потенциала, его реализацией и получением конечного инновационного продукта следует определить место этапа достаточности и завершения процесса наращивания, поскольку данный процесс происходит непрерывно, подчас даже в неявной форме, и примером этому могут быть повышение навыков персонала или формирование так называемых скрытых знаний [7]. Инновационно-ориентированные организации не могут предусмотреть какие инновации потребуют разработок или будут реализованы компанией через определенный промежуток времени, но однозначным является тот факт, что эти изменения потребуют:

- определенных ключевых компетенций (развивающихся и наращиваемых с определенным темпом и скоростью),
- гибкого реагирования на реалии «будущего периода» (представленная в адаптивности и гибком подходе, который должен быть применен в «новой» для сотрудника ситуации), и

- сформированных способностей для инновационной активности и готовности сотрудников компании проявить инновационное поведение в определенной ситуации.

При этом важным является тот факт, что в ситуации «будущего периода» для реализации наращенного инновационного потенциала потребуются также создание определенных условий, атмосферы инновационного творчества и инновирования. Л. В. Невская отмечает, что развитие персонала внутри организации действительно требует нового, в определенном смысле, инновационного подхода: организация обучения, мотивация саморазвития, формирование инновационных сетей или функциональных групп, обеспечивающих эффективное взаимодействие в процессе выявления и внедрения инновационных идей и процессов [6]. Л. Т. Снитко отмечает, что для того, чтобы работники могли в полной мере раскрыть свои таланты и направить их на инновационные преобразования, руководством предприятия должна быть создана особая творческая среда, основными характеристиками которой являются открытость новому, поддержка инноваций; доверие и сотрудничество на всех уровнях; демократический стиль управления, организация обучения и профессионального общения [8].

Исходя из вышеизложенного, факторами развития инновационного потенциала служат:

- формирование контекста инновационного развития (инновационная активность организации, инновационный климат и корпоративная культура, наличие управленческого персонала, способного к управлению персоналом в инновационной организации и развитию инновационного потенциала);

- наличие системы управления и развития инновационного потенциала, базовым субъектом развития которого является hr-подразделение, чьи компетенции требуют серьезной доработки и переформата в деятельности, а также управляющее воздействие, направленное на развитие и приращение инновационного потенциала, стимулирование инновационной деятельности и стимулирование инновационного поведения, обеспеченное совершенствованными методами и стилями управления;

- наличие собственно инновационного потенциала, представленного в способности и готовности персонала к развитию и реализации в инновационной среде, в проявлении инновационного поведения, как в условиях «до востребования» инновационной способности, так и в условиях неопределенности и востребованности инновационных способностей, и в условиях рефлексии и выхода на новый уровень саморазвития и самоактуализации, а также личная заинтересованность (мотивация) сотрудника с инновационным потенциалом в развитии и наращивании своих компетенций и формировании динамических способностей, которые обеспечат его эффективное функционирование в ситуациях «будущего периода» (рис. 2).

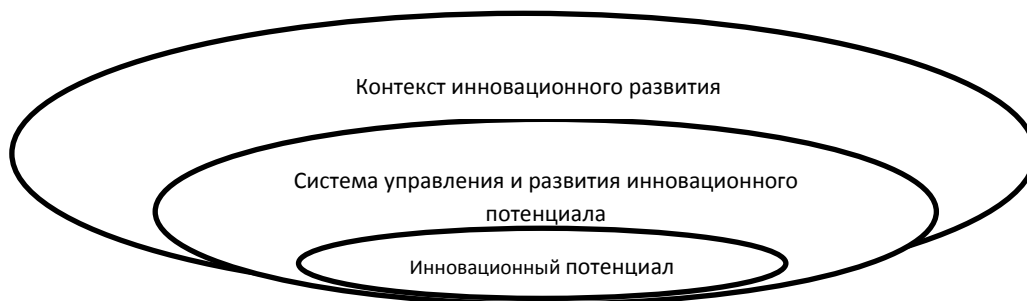


Рисунок 2 - Факторы развития инновационного потенциала

В рамках данного процесса закономерным является вопрос о процессе наращивания инновационного потенциала персонала, который к моменту его актуализации находится на определенном уровне своего развития и может, в силу его невостребованности, - стагнировать и подлежать утрате, а может быть развит и приращен, что позволит

спрогнозировать возможность его использования в «будущем периоде». И.А. Салтыков предлагает под наращиванием потенциала понимать качественное и количественное улучшение показателей состояния инновационного потенциала на предприятии [7]. С. Мериноа и соавт. Считают, что наращивание потенциала позволит сформировать более надежную структуру и приобрести адаптивность к изменениям [13].

Для наращивания инновационного потенциала персонала необходимо осознание четырех основных этапов данного процесса (табл.).

Таблица 1 – Этапы процесса наращивания инновационного потенциала персонала

Измерение и анализ наличия потенциала	Управление процессом развития		
1 этап – диагностика, заключающаяся в формировании понимания целевого ориентира развития и уровня развития «сегодня»	2 этап – разработка программ, ориентированных на процесс развития ключевых компетенций, раскрытия потенциальных возможностей и формирование контекста для достижения целей инновационного развития	3 этап – собственно процесс развития, заключающийся в стимулировании внутренних мотиваторов, в приращении имеющегося уровня компетенций и раскрытия нереализованных способностей, вывода способностей на новый виток развития	4 этап – рефлексия процесса развития и приращения потенциальных возможностей с ориентацией на новый виток развития
Разработано автором на основе[3]			

Ю. В. Маркина отмечает, что обновление человеческого ресурса может проводиться 2-мя путями: с помощью внешних источников и посредством процесса внутреннего развития[5]. При этом наращивание инновационного потенциала требует, на наш взгляд, в первую очередь запуска внутреннего процесса и может быть активизировано и поддержано с помощью внешних источников развития. Б.П. Яковлев отмечает, что общая структура инновационного потенциала личности рассматривается с учетом закономерностей функционирования мотивационной (прежде всего – мотивация достижений), эмоционально-волевой сфер, познавательных процессов (дивергентность мышления, степень ригидности мыслительных процессов и т.д.), индивидуальных особенностей (способность к творчеству, интернальность при принятии решений) субъекта деятельности [12].

Методами наращивания инновационного потенциала могут служить:

- обеспечение инновационной активности с целью совершенствования инновационных навыков;
- использование инновационных технологий, позволяющих развиваться инновационному потенциалу как отдельно взятого сотрудника, так и группе или коллективу;
- использование групповой работы, в рамках которой происходит обмен инновационными способностями, выраженными знаниями, умениями и навыками, позволяющих запускать эффективный процесс инновирования. Тищенко Т.В. отмечает, что развитие потенциала может происходить при взаимодействии с системой более высокого порядка и с системой одного порядка, при внутреннем взаимодействии[9]. Ведущим фактором, направленным на формирование инновационного потенциала персонала предприятий является обмен знаниями, идеями, технологиями[1];
- постановка развивающих задач, ориентированных на инновационное развитие и реализацию потенциала сотрудника;
- обеспечение и запуск постоянного процесса инновирования инновационными идеями и технологиями;

- формирование инновационных команд и реализация инновационных проектов;
- формирование акмеологической (развивающей) среды, позволяющей реализовываться и приращиваться имеющимся способностям. Зазыкин В.Г. отмечает, что акмеологическая среда выполняет ряд важных функций: адаптивную, развивающую и функцию сотрудничества. Созидательные возможности акмеологической среды стимулируют у субъектов совместной деятельности переход от потенциального состояния к актуальному [2];

- создание искусственно создаваемых ситуаций инновационного развития в период их отсутствия или замедления инновационной активности с целью поддержания и развития инновационных способностей;

- стимулирование процесса саморазвития [11] и самоактуализации, «потребления знаний» и их трансформация в определенные знаниевые формы, умения и навыки, в формирование компетенций и способностей. Следует отметить, что способности к инновационной деятельности могут развиваться только в практической деятельности, базирующейся на личной заинтересованности во включении в инновационную деятельность. Л.Т. Снитко отмечает, что инновационное поведение персонала нужно формировать на основе стимулов, которые воздействуя на определенный субъект извне, направляют его поведение на поиск новых идей, приемов работы и т.д., побуждают мотивы к творческому труду [8]. А.В. Молодчик и С.В. Комаров подтверждают важность осознания мотивов, т.е. «либо экстерииоризация индивидуальных мотивов в виде внешней цели деятельности, либо интерииоризация целей, т.е. принятие внешних целей в качестве собственных» [4], а также способность самостоятельно и добровольно инициировать внутренние ресурсы мотивации для саморазвития [10].

Принципами наращивания инновационного потенциала персонала являются:

- предоставление свободы творчества и инновирования;
- принцип командной работы;
- принцип синергии инновационных потенциалов;
- принцип целесообразности объема наращивания инновационного потенциала;
- принцип поэтапности в развитии (преемственности и последовательности);
- принцип гуманизации (воспитание в человеке гуманитарной и инновационной культуры, культуры знаний, творческой деятельности, свободного выбора профессии в соответствии с творческими возможностями и способностями);
- принцип прикладного характера и целеполагания (важным является понимание какие способности будут востребованы в будущем периоде);
- принцип сознательности, активности, самостоятельности и пробуждения внутренних мотивов для реализации инновационного потенциала.

Важно отметить, что истинное приращение инновационного потенциала происходит именно в процессе инновационной деятельности [12] или ее симулировании.

Подводя итоги, отметим, что тема наращивания инновационного потенциала – актуальная тема в процессе его развития и для определения перспектив успехов компании в будущем периоде. Она требует переосмысления и формирования системного подхода к вопросу развития персонала в инновационно-ориентированной компании, так как именно процесс наращивания инновационного потенциала обеспечивает создание динамических способностей, столь важных для долгосрочного эффективного функционирования инновационной организации.

Библиографический список

1. Esaulova I.A. Motivational mechanism of self-development of the staff as a factor of innovative development of enterprise [Text] / I.A. Esaulova// Izvestia of Universities. Series: Economics, Finances and Management of industry. Chapter 3. Economics and Management. – 2014. - № 01 (19). – P. 68-71.
2. Esaulova I.A. Development of enterprise staff: new conception and practice / Staff management in Russia: history and present days: Monograph/A. Y. Kibanov, I.B. Durakova, I.A. Esaulova. – Moscow, 2013.

3. Gorodova I. B. Innovative potential and the ways of searching of market success of enterprise [Text] /I.B. Gorodova// Scientific magazine. Series: Economics and ecological management. – 2011. – №2. – P.34-38.
4. Kolodkina I.G. Development of the staff as a key factor of enterprise marketability [Text] / I.G. Kolodkina, N. A. Molodchik// The magazine of economic theory. – 2007. - № 3. – P.162-166.
5. Komarov S.V. At the turn of the management paradigm changes: self-developing, self-organizing systems [Text] //S.V. Komarov, A.V. Molodchik, K.S. Pustovoit// The magazine of economic theory. – 2012. - № 3. – P. 132-142.
6. Markina U.V. Conditions of formation of intellectual enterprise [Text] /U.V. Markina// Vestnik of Chelyabinsk State University. Economics. Publication 28. – 2010. - № 26 (207). – P.152-154.
7. Nevskaya L.V. A systematic approach to the development of innovative staff of enterprise [Text] /L.V. Nevskaya// Vestnik of University (Management State University). – 2012. - №1. – P.69-74.
8. Saltikov I.A. Simulation of the process of management in innovative potential of industrial enterprise [Text] /I.A. Saltikov// Vestnik of Udmurt University. Economics and Law. – 2012. – Publication 2. – P. 64-69.
9. Snitko L.T. Innovative development of enterprise in the context of staff motivation [Text] /L.T. Snitko//Vestnik of Belgorod University of cooperation, economics and law. Actual problems of economics. – 2013. - №2. – P. 30-34.
10. Tischenko T.V. Management of the potential of enterprise (theoretical-methodological aspects): speciality 08.00.05. – Moscow: 2002. – 147 p.
11. Yakovlev B.P. Management of innovative processes in the system of education: competence and potential of the Head [Text] / B.P. Yakovlev, V.F. Zhukov// Modern problems of science and education. – 2012. - №2. – P.118.
12. Zazikin V.G. Acmeological environment as a factor for formation of social capital [Text] /V.G. Zazikin// Vestnik of Moscow State Academy of Business Management. – 2012. - №3(15). – P. 19-22.
13. Merino S., Carmenado I. Capacity building in development projects [Text] / S. Merino, I. Carmenado // WCES 2012. Procedia – Social and Behavioral Sciences. – 2012. – № 46. – P. 960 – 967.

UDC: 378.146

PROBLEMS OF MARKET RESEARCH FOR INNOVATIVE PRODUCT

Soshnikov D. S., student

Novosibirsk State Technical University

Russia, Novosibirsk

E-mail: soshnikovnsk@gmail.com

Annotation: The article describes methods of obtaining information necessary for managerial decisions in the innovation sphere. The paper presents the basic problem of finding information for the surgical table OCM-1. Based on the data presented were the most commonly used methods for finding information and we consider an example using online tool as wordstat.yandex.ru.

Key words: product innovation, marketing information, market research, research methods, surgical table, online tools, focus group.

One of the most serious problems in the management of innovative activity in general, and the formation of the system of knowledge organization, in particular, is to collect the information needed for the development and promotion of innovative products. This primarily relates to information on the environment, potential customers, existing and potential competitors, market opportunities and restrictions. This information is important for decision-making on the client's search capabilities, a strategic partner or investor.

Any solution should be preceded by gathering as much information as necessary for it. In the sphere of innovation where management decisions are extremely risky, the need for relevant, accurate and reliable information increases significantly. At the same time due to the limited information and the difficulty of obtaining, and increases its value. The difficulty lies in determining the source of information, providing methods to access it and ways of its interpretation. There are traditional and innovative ways of obtaining marketing information. Traditional methods include surveys, experiment, observation, focus groups. Innovative methods include a system of surveys on the web, online exchanges, analysis of search queries, etc.

Consider the example of collecting marketing information for the domestic surgical table OCM-1, which is planned to market the Siberian Federal District and the Far Eastern Fed-

eral District. Specifications and structure of the products have new properties for the Russian market.

The problem of market research for OCM-1 will be to identify current competitors on the product, their distinctive characteristics (price, quality), in addition to conduct a survey on the product to potential customers, in particular, among medical centers with surgical direction. It is necessary to analyze the data of medical centers about presence and the need for surgical tables. Detailed market research will help to create a competitive advantage for the product.

Based on the results of the study the following diagram was constructed market surgical tables, which graphically presents the most effective methods of market research for these products, and what share they hold in the general study of Fig.1.

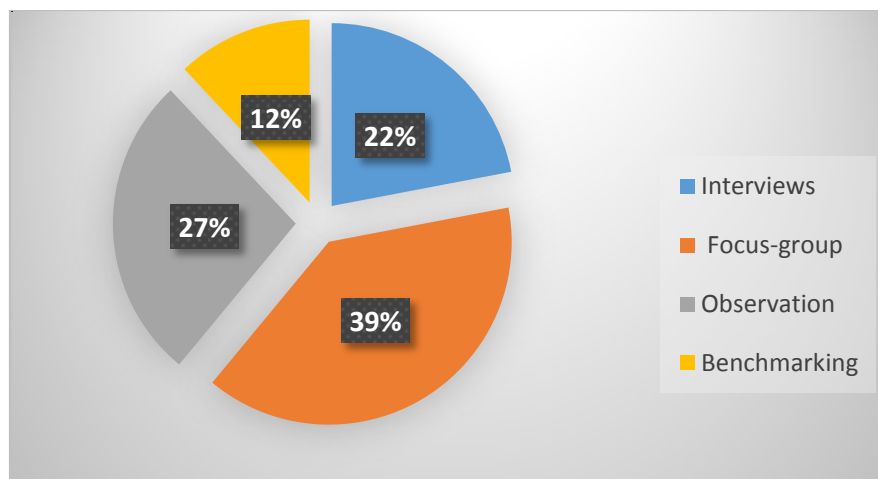


Figure 1 – share the methods used in market research

The share of the presented methods shows that the most used methods of research in this project is the focus group, as the market of manufacturers of this product in Russia is limited and only a small number of domestic manufacturers represented on the market. However, foreign analogues are very popular in Russia, and import substitution becomes relevant in the current economic situations. Moreover, in the current situation, focus group allows you to request a group of experts and to identify the necessary preferences. On the other hand, observation method enable you to form the base of competitors and then analyze their strengths and weaknesses. [1]

Besides that, we evaluated the demand for surgical tables on the following characteristics using the online wordstat.yandex.ru program: the number of queries regarding this product, geography and demand dynamics.

The program showed the following results for the purchase of surgical tables: the number of the month – 106, of which 80 requests came from Russia, and the remaining 26 from the CIS countries. Among the leading cities for this query appear – Moscow (25) and St. Petersburg (14).

You can predict demand, its highs and lows throughout the year using this program.

Research on the market of innovations applied to find new areas of application trends, assessment of market capacity and the correct positioning. This is a specialized type of activity, where a creator of new product can participate, but only managers can organize this process, as it requires a wide range of vision, insight and awareness, experience of similar work, the contacts in the business environment, communication skills, business communication skills and other qualities, that the product creator does not always have. [2]

Bibliography

1. Golubkov E.P. Marketing research: theory, practice and methodology. – М.: Finpress, 2009. – 189 с.
2. Durovich A.P. The practice of marketing research. – М.: Publisher Grevtsova, 2008. – 201 с.

УДК 637.1:334.75 (571.15)

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

*Сурай Н.М., к. т. Н., доцент кафедры товароведения и маркетинга
Алтайский государственный аграрный университет*

*Неверов П.А., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит, статистика»
Финансовый университет при Правительстве РФ, Барнаульский филиал
Россия, г. Барнаул*

E-mail: natalya.mixajlovna.1979@mail.ru

E-mail neverov_78@mail.ru

Аннотация: В данной статье представлены современное состояние и перспективы развития рынка молока и молочных продуктов в алтайском крае. В статье отражены исследования в области потребления и производства молочных продуктов в крае, а также доля рынка в Сибирском Федеральном округе. Также определены основные направления и перспективы развития молочной продукции в алтайском крае.

Ключевые слова: молоко, производство, потребление, сельхозпродукция, рынок, продукция.

Рынок молока и молочных продуктов – важная составная часть продовольственного рынка Российской Федерации. В целом по России валовой надой молока в 2015 г. составил 30781,1 тыс. тонн, что меньше по сравнению с 2014 г. на 9,8 тыс. тонн. По итогам 2015 г. сохраняется положительная тенденция в производстве молока в сельскохозяйственных организациях (14,7 млн. тонн молока) и крестьянско-фермерских хозяйствах. Это явилось результатом роста продуктивности коров как в сельскохозяйственных организациях, так и в крестьянско-фермерских хозяйствах. Сдерживающим фактором развития молочной отрасли остается сокращение производства молока в личных подсобных хозяйствах (- 474,5 тыс. тонн), на долю которых приходится почти половина производства. В 2015 г. самообеспеченность России молочной продукцией составила 81%, дефицит молока оценён в 8 млн. тонн. В 2016 г. господдержка молочной отрасли в России достигнет 30 млрд. рублей, что составит 13% от объема госпрограммы по развитию сельского хозяйства на 2013-2020 годы. Это позволит добиться 90% самообеспеченностью молоком.

Сибирский федеральный округ является одним из крупнейших производителей молока и молочных продуктов в Российской Федерации. На рисунке 1 представлены доли федеральных округов в общероссийском производстве молока.

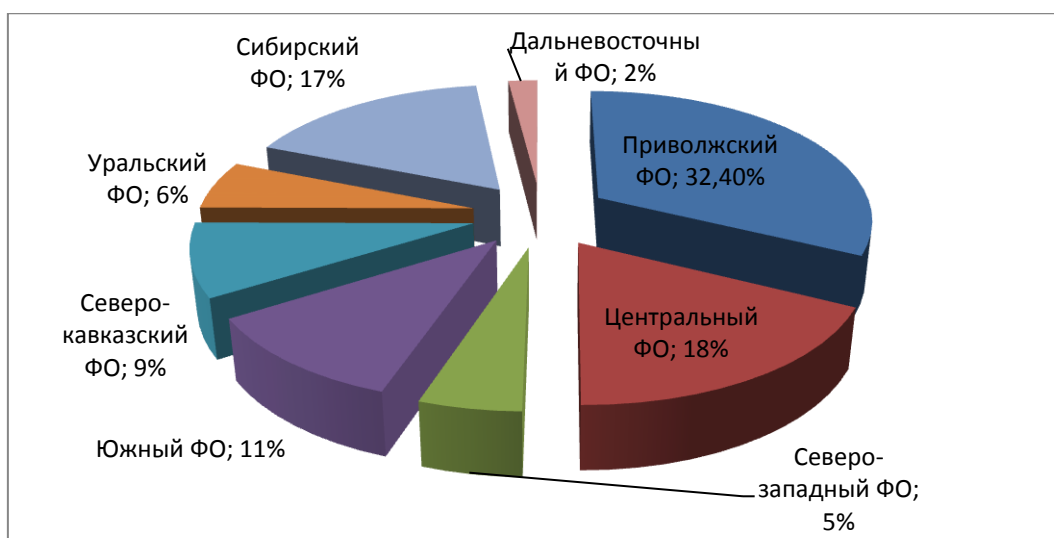


Рисунок 1 – Структура производства молока по федеральным округам в 2015 г.

Сибирский федеральный округ по объемам производства молока в 2015 г. занимает третье место в России. При этом регион занимает третье место по производству молока в России.

Алтайский край – один из крупнейших в Сибирском федеральном округе и Российской Федерации производителей молочной продукции, который вносит существенный вклад в обеспечение продовольственной безопасности страны. Алтайский край является лидером в Российской Федерации по выпуску сыров, а также входит в первую пятерку регионов по производству сухого молока и животного масла. На долю Алтайского края приходится более 26% молока, произведенного в Сибирском федеральном округе. В таблице 1 приведены данные о производстве молока по Сибирскому федеральному округу и Российской Федерации.

Таблица 1- Производство молока в хозяйствах всех категорий по Российской Федерации и Сибирскому федеральному округу за 2013-2015 гг.

Наименование	2013 г.			2014 г.			2015 г.		
	тыс. тонн	в % к итогу	в расчете на душу населения, кг.	Тыс. тонн	в % к итогу	в расчете на душу населения, кг.	Тыс. тонн	в % к итогу	в расчете на душу населения, кг.
РФ	30660,7	-	213	30791,9	-	215	30781,1	-	215
Сибирский Федеральный округ, всего	5229,2	17,1	275,0	5398,2	17,5	279,8	5382,8		278,7
в том числе									
<i>Алтайский край</i>	<i>1364</i>	<i>26,1</i>	<i>570,0</i>	<i>1414,9</i>	<i>26,2</i>	<i>591,8</i>	<i>1414,9</i>	<i>26,2</i>	<i>593,3</i>
Омская область	672,5	12,9	353,1	709,4	13,1	358,6	703,1	13,1	355,4
Новосибирская область	724,2	13,8	240,5	672,5	12,5	244,8	659,5	12,3	240,1
Красноярский край	708,1	13,5	248,5	724,2	13,4	253,3	730,2	13,6	255,4
Кемеровская область	369,9	7,1	134,7	375,7	7,0	137,9	380,7	7,1	139,7

Из приведенных данных таблицы 1 следует отметить, что Алтайский край занимает в Сибирском федеральном округе лидирующее положение по объемам производства молока.

Поголовье коров в Алтайском крае за период 2010-2014 гг. оставалось примерно на одном уровне. По данному показателю край занимает первое место в Сибирском Федеральном округе и четвертое место по России.

Сложное финансовое положение большинства хозяйств, наличие кормовой базы определили состояние дойного стада и его продуктивность. Динамика изменения поголовья молочного стада в хозяйствах Алтайского края приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Поголовье молочного стада в хозяйствах Российской Федерации, Сибирского Федерального округа и Алтайского края в 2010-2014 гг., тыс. голов

Наименование	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2014 г., %
Российская Федерация	8843,3	8988,0	8858,6	8661,0	8510,7	8300,0	97,5
Сибирский Федеральный округ	1821,2	1871	1839,9	1797,1	1800	1800	100
Поголовье коров в хозяйствах всех категорий Алтайского края, всего	386,3	386,7	375,4	369,7	364,9	352,9	96,7
в том числе:							
в сельскохозяйственных организациях	182	181,8	174,1	156,5	147,4	142	96,3
в ЛПХ	190,4	188,1	181,2	190,1	191,7	183,5	95,7
в крестьянских (фермерских) хозяйствах и ИП	13,9	16,8	20,1	23,1	25,8	27,4	106,2

Поголовье молочного стада сократилось в Алтайском крае в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 3,3% или на 12 тыс.голов. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. в личных подсобных хозяйствах наблюдается сокращение поголовья молочного стада на 4,3%, в крестьянских фермерских хозяйствах наблюдается увеличение поголовья на 6,2%. Однако в сельскохозяйственных организациях наблюдается сокращение поголовья коров на 3,7%. Уменьшение поголовья коров связано с низкой рентабельностью сельскохозяйственных организаций молочного животноводства.

Изменилась структура поголовья молочного стада в Алтайском крае (рисунок 2).

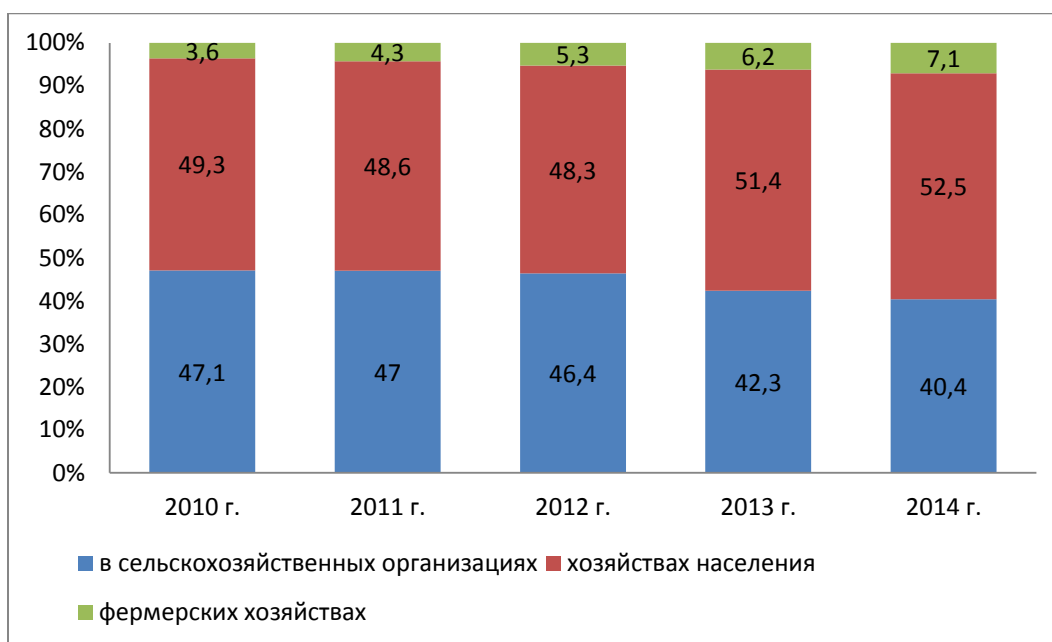


Рис. 2 – Структура поголовья молочного стада в хозяйствах всех категорий Алтайского края в 2010-2014 г.

По валовому объему производства молока Алтайский край за 2015 г. занимает третье место в России (после Башкирии и Татарстана) (табл.3).

Таблица 3 – Производство молока в хозяйствах всех категорий по Алтайскому краю, тыс. тонн

Наименование	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Производство молока в хозяйствах всех категорий, всего	1422,8	1451,8	1440,0	1364	1414,9	1414,9
в том числе						
в сельскохозяйственных организациях	604,6	626,2	609,1	530,8	547,9	547
в ЛПХ	773,4	793,8	800,1	793,9	825,6	826
в крестьянских (фермерских) хозяйствах и ИП	44,8	31,8	34,9	39,3	41,4	41
Среднегодовой надой молока от одной коровы (кг)	3734	3941	3943	3762	4222	4527

В 2015 г. в Алтайском крае произведено 1414,9 тыс. тонн молока, что составляет 26,2% от общего объема молока, произведенного в Сибирском Федеральном округе, и около 4,6% от общего объема молока, произведенного в Российской Федерации. Надой молока на одну корову в Алтайском крае в 2014 г. составили до 3,8 тонн в расчете на 1 корову. Увеличение продуктивности коров в крае связано как с увеличением доли племенного поголовья, так и с улучшением кормовой базы. Основные производители молока в крае – личные подсобные хозяйства населения – 58,3% и сельхозорганизации – 38,8%.

В крае наблюдается сокращение численности дойного стада, но продуктивность коров растет, что позволяет увеличивать валовые надой молока и тем самым перекрывает сокращение количества коров. Экономические санкции позволили молочной промышленности региона нарастить объемы выпуска.

В Алтайском крае рейтинг хозяйств с самыми удойными коровами возглавляет ЗАО СХП «Урожайное» Советского района (продуктивность составила 5852 кг. Молока на одну корову), второе место занимает ООО «Октябрьское» Зонального района (надой составили 5831 кг.), третье место занимает ООО «Агрофирма «Урожай»» Зонального района (продуктивность составила 5561 кг. Молока). В десятку лучших хозяйств вошел барнаульский учхоз «Пригородное» (продуктивность составила 5320 кг. Молока).

В Российской Федерации потребление молока и молочных продуктов на душу населения в 2015 г. составило 246 кг [1]. В Алтайском крае данный показатель значительно выше (335 кг. В год), однако не достиг медицинской нормы (340 кг.) (табл.4).

Таблица 4 – Потребление молока и молокопродуктов на душу населения в год, кг

Наименование	Норма потребления	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Российская Федерация	320-340	247	246	249	248	245	246
Сибирский Федеральный округ	320-340	264	265	264	262	262	262
Алтайский край	320-340	330	334	335	335	355	355

Потребление молочной продукции в Алтайском крае за 2010-2014 гг. демонстрировало стабильность. Следовательно, объемы производства молока и молокопродуктов в регионе на душу населения в 2015 г. превышали личное потребление в 1,7 раза.

Общий объем закупок товарного молока в 2014 г. увеличился относительно 2013 г. на 97,3 тыс. тонн и составил 875,2 тыс. т. (табл.5).

Таблица 5 – Закупки молока на переработку в Алтайском крае, тыс. тонн

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Реализация молока в хозяйствах всех категорий, всего	802,8	827	812,1	744,6	776,8
В том числе					
сельскохозяйственными организациями	551,2	572,7	554,3	482,9	501,9
ЛПХ	222,1	228	230,6	229,4	240
КФХ и ИП	29,5	25,5	27,2	32,3	34,9
Вывоз молока за пределы края	19,4	15,4	18,0	17,3	34,9
Ввоз молока из других регионов	68,4	40,9	41,6	50,6	133,3
Поступило на переработку	851,8	852,5	835,7	777,9	875,2

Структура переработки молока в Алтайском крае за период 2012-2014 гг. не претерпела значительных изменений (табл.6).

Таблица 6 – Наличие и использование мощностей по переработке молока в Алтайском крае, %

Вид молочной продукции	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Цельномолочная продукция	18,7	17,7	16,7
Масло сливочное	22	21,6	27,8
Сыры	56	56,2	56,9

Сухое цельное молоко	4,3	4,3	3,5
----------------------	-----	-----	-----

Объемы производства основных видов молочной продукции в Алтайском крае приведены в таблице 7.

Таблица 7 – Производство основных видов молочной продукции по Алтайскому краю, тыс. тонн

Наименование	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Цельномолочная продукция	195,5	213,3	214,4	211,8	215,5	211,4
масло сливочное	10,1	12,2	11,2	11,9	16,4	19,1
Сыры и сырные продукты	66,6	66,3	67,2	57,0	72,3	83,5
Сухие молочные продукты	13,8	19,6	18,6	10,9	7,3	7,0
Мороженое и замороженные десерты	12,7	11,1	13,2	14,0	13,1	13,0

Доля алтайских производителей в общероссийском объеме производства сыра и сырных продуктов составила 14,6%; 19% - сухой сыворотки; 6,4% - сливочного масла (рис.2).

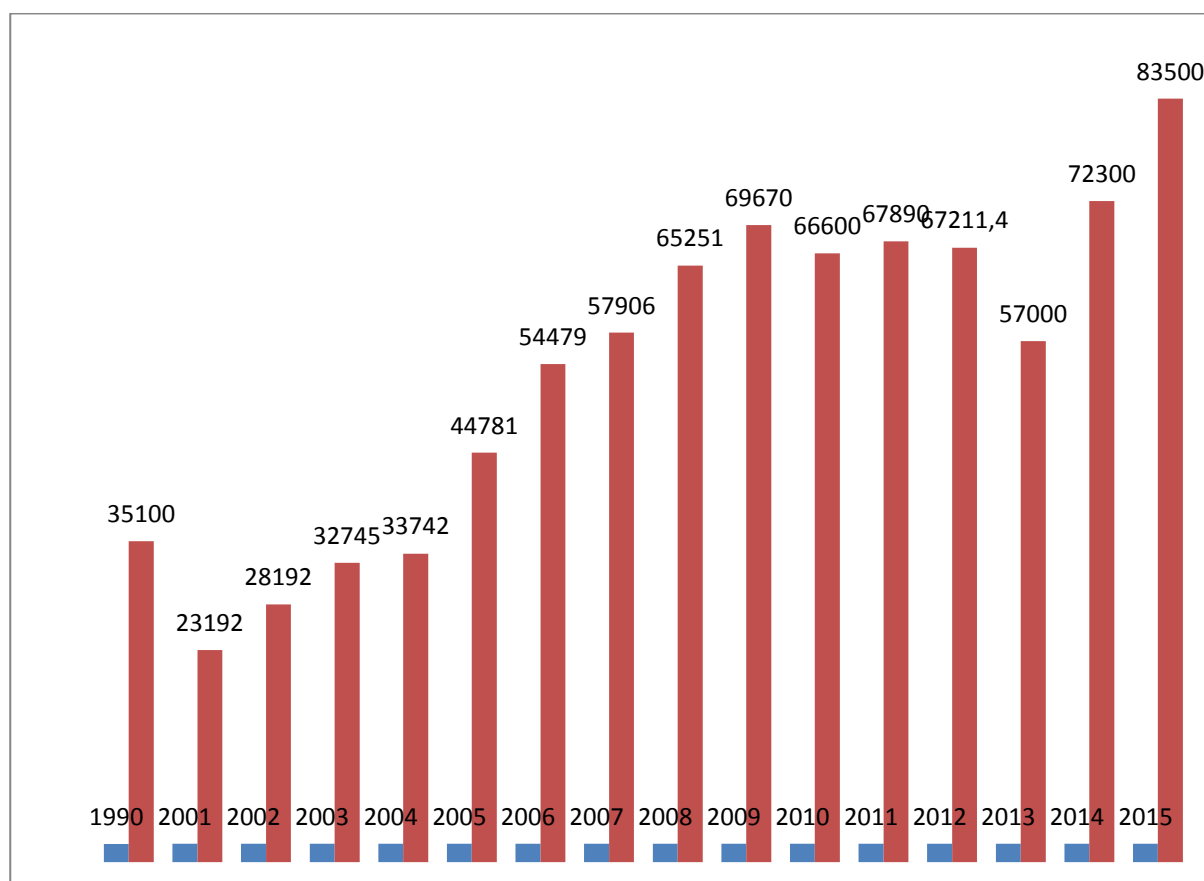


Рисунок 2 – Производство сыров и сырных продуктов в Алтайском крае за период 1990, 1995, 1997, 2000, 2005, 2010-2015 г., т.

Производство сливочного масла в Алтайском крае за период 2010-2015 гг. выросло на 19% с 10 тыс. т до 19,1 тыс. т. Компании Алтайского края производят свыше 6%

совокупного объема произведенного сливочного масла в России. По данному показателю Алтайский край занимает 3-е место в стране после Воронежской области и Татарстана, а также 1-е место в Сибирском федеральном округе. Увеличение объемов производства сливочного масла связано с увеличением производства спредов и ростом спроса на них [2].

Рост производства некоторых видов молочной продукции вызвано использованием при их выработке различных наполнителей растительного происхождения и лучшего использования вторичного сырья.

По оценкам специалистов, российский рынок молока и кисломолочной продукции сформирован примерно на 90%. Лидеры – компании российского молочного рынка «Вимм-Билль-Данн», «Данон», «Эрманн», «Юнимилк», «Самрина» занимают около 50% рынка. У новых производителей имеется шанс найти свою нишу при наличии профессиональных кадров, солидных рекламных бюджетов и качественной сырьевой базы.

Уровень самообеспечения Алтайского края по молоку и молокопродуктам в 2015 г. составил 138%. Регион обладает высокоразвитой перерабатывающей промышленностью. В качестве основных проблем молочной отрасли выявлена непрозрачность мер государственной поддержки, высокий уровень колебания закупочной цены на сырое молоко, а также низкий кадровый потенциал. Значителен вклад Алтайского края в решение проблемы продовольственной безопасности страны. За пределы региона ежегодно вывозится около 70% сыров, более 30% молокопродуктов, 40% животного масла, 45% сухого молока. Поставляемые на инорегиональные рынки качественные и недорогие по сравнению с импортными аналогами продукты питания опосредованно являются социальной помощью населению других субъектов Российской Федерации. Таким образом, развитие молочного скотоводства в Алтайском крае имеет важное значение для обеспечения продуктами питания отечественного производства населения не только региона, но и Сибирского федерального округа и России в целом.

В настоящее время молочная отрасль Алтайского края представлена 56 молокоперерабатывающими предприятиями. Мощность предприятий по переработке сырого молока на начало 2016 г. составила 2004,6 тыс. тонн в год. В Алтайском крае рентабельность производства молока по предварительным итогам 2015 года сложилась в пределах 25–27%.

В настоящее время основными потребителями сырого молока являются компании, занимающиеся переработкой молока и производством молочной продукции, находящиеся в Алтайском крае. При этом производимого в регионе молока не хватает перерабатывающим предприятиям для выполнения планов производства, что приводит к закупкам сырого молока в других регионах России. Сырое молоко импортируется из соседних регионов: Омской, Новосибирской и Кемеровской областей. В 2014 году импорт сырого молока составил 50 тыс. тонн. В связи с сокращением молочного стада в регионе объем импорта сырого молока увеличивается.

Основными перерабатывающими предприятиями, а соответственно и потребителями сырого молока, являются ООО «Алтайская Буренка», ООО «Алтайхолод», ЗАО «Барнаульский Молочный Комбинат», ОАО «Кипринский МСЗ», ОАО «Кулундаконсервмолоко», ЗАО «Славгородский Молочный Комбинат», ООО «Холод», ЗАО «Рубцовский молочный завод». На эти предприятия приходится переработка более 80% перерабатываемого в крае молока.

Среди потенциальных и перспективных потребителей можно отметить группу компаний «Данон», которая имеет пять заводов в Сибирском ФО, а также заводы ОАО «Вимм-Билль-Данн Продукты Питания» в Омской области. Две эти компании являются крупнейшими на российском рынке, при этом они наращивают объемы производства на территории Сибирского ФО и планируют сохранять положительную тенденцию. Для сотрудничества с такими крупными компаниями необходимы большие объемы произ-

водства сырого молока высокого качества, чтобы иметь возможность конкурировать с производителями молока из регионов, где находятся заводы компаний.

Крупные перерабатывающие предприятия Кемеровской, Новосибирской, Омской областей, а также Республики Хакасии и Республики Алтай, также могут стать потенциальными потребителями сырого молока, производимого на территории Алтайского края, так как находятся по соседству, что снижает барьеры к сотрудничеству, связанные с перевозкой товаров, до допустимых уровней. Среди наиболее крупных предприятий данных субъектов (не входящих в группу компаний «Данон» или «ВБД») можно выделить такие предприятия как ОАО «Инмарко» (Омская область), ЗАО «Любинский молочноконсервный комбинат» (Омская область), ОАО «Кузбасконсервмолоко» (Кемеровская область), ОАО «Юргинский гормолзавод» (Кемеровская область), ООО «Маслосырордел» (Новосибирская область), ОАО «Славгородский молочный комбинат» (Республика Алтай), ОАО «Благовещенский комбинат молочных продуктов Республика Алтай), ОАО «Саянмолоко» (Республика Хакасия).

подавляющая часть потребителей готовой молочной продукции, производимой на территории Алтайского края, находится за его пределами. Большая часть из них приходится на традиционные рынки сбыта продукции – регионы Сибири и Дальнего Востока, часть – на Центральный и Уральский ФО России (например, ГК «Киприно» реализует свою продукцию в Центральном ФО через торговую сеть Ашан, а в Уральском ФО – через российского ритейлера X5 RetailGroup), часть – на рынки стран ЕС (сыр «Ламбер», производимый на Рубцовском заводе, экспортируется в страны Европы) и США (в эту страну экспортируется мороженое, производимое компанией «Русский холод»).

Если рассматривать традиционные рынки сбыта для предприятий Алтайского края (Сибирский ФО, Дальневосточный ФО), то наиболее перспективными рынками сбыта по объему потребления готовой молочной продукции являются следующие регионы: Новосибирская область (доля потребления готовой молочной продукции в общем объеме потребления по России составляет 2,17%), Красноярский край (1,98%), Омская область (1,76%) и Кемеровская область (1,73%). Важно отметить, что данные регионы являются перспективными рынками сбыта для всех видов производимой на территории Алтайского края молочной продукции, так как географическая близость данных регионов к Алтайскому краю позволяет импортировать молочную продукцию на эти территории за допустимые сроки.

Если рассматривать более отдаленные от Алтайского края регионы России, то важно отметить, что подавляющую часть экспорта будет составлять молочная продукция с длительным сроком годности, а именно сливочное масло, сыры, мороженое и сухое молоко, что связано со сроками транспортировки продукции.

Согласно полученным результатам наиболее перспективными рынками для продажи сыров, сливочного масла и мороженого являются Центральный ФО, Уральский ФО, а также Северо-Кавказский ФО.

Так как основную долю молочной продукции Алтайского региона составляют сыры, сливочное масло, мороженое и сухое молоко, то перспективными зарубежными рынками для предприятий Алтайского края являются Саудовская Аравия, Нидерланды, Китай (включая Гонконг), Франция, Германия, Великобритания, Италия, Мексика, Индонезия, Малайзия, Алжир и Нигерия. По стоимостному объему импорта сыров, сливочного масла и сухого молока данные страны являются мировыми лидерами.

В связи с тем, что Казахстан и Китай территориально находятся близко к Алтайскому краю, транспортные издержки на экспорт продукции в эти регионы ниже, чем в большинство регионов России и в другие зарубежные страны. В связи с этим необходимо более детальный анализ потенциала рынков данных стран с точки зрения возможности экспорта молочной продукции. Рассмотрим потенциал данных рынков относительно возможности экспорта сыров, сливочного масла и сухого молока.

Небольшой объем внутреннего потребления цельномолочной продукции ориентирует молочную промышленность края на производство молочных продуктов с длительным сроком хранения, на выпуск которых направляется 78% закупаемого сырья. В соответствии с этим по производству цельномолочной продукции Алтайский край имеет темпы производства, аналогичные российским, а уровень выпуска сыров и сливочного масла, по которым сложилась историческая специализация молочной промышленности региона, опережает динамику по стране.

Основной экспорт молочной продукции из Алтайского края приходится на другие регионы России. Основными регионами, куда экспортируется молочная продукция Алтайского края, являются Томская область (туда экспортируются сыр, сметана, молоко и сливки), Сахалинская область (сыр и сливочное масло), Республика Бурятия (сыр и сливочное масло), Приморский край (сыр и сливочное масло), Новосибирская область (все виды молочной продукции), г. Москва (сыр и сливочное масло), Иркутская область (масло сливочное, молоко и сливки в твердых формах), Амурская область (сыр, масло сливочное, молоко и сливки в твердых формах).

Крупными производителями плавленых сыров являются индивидуальный предприниматель В.П. Емелин (торговая марка «Плавыч») и ООО «Любава». Производство молока и молочных продуктов для питания детей раннего возраста осуществляет ОАО «Модест». В 2014 году модернизировали имеющиеся мощности 23 предприятия молочной отрасли. Объем инвестиций составил более 702,0 млн. рублей. К наиболее значимым можно отнести: Рубцовский молочный завод филиал ОАО «Вимм-Билль-Данн» увеличило мощность по переработке молока до 600 тонн в сутки. ООО «Любава» построен новый завод по производству плавленого сыра и фасовки масла. ЗАО «Барнаульский молочный комбинат» запустило современную ПЭТ-линию в цехе розлива готовой продукции и ввело в эксплуатацию сырково-творожный цех, который позволит перерабатывать 40 тонн молока в сутки. ОАО «Краснощековский молочный завод» построен новый цех по переработке молока мощностью 100 тонн в сутки. ОАО «Модест» завершило реконструкцию цеха розлива, что позволило увеличить объемы производства молочной продукции для детей с первых лет жизни.

Увеличению объемов импортозамещающей продукции в крае способствует постоянная работа по расширению ассортиментного перечня продуктов питания, производимых алтайскими товаропроизводителями.

ООО «Алтайская Буренка» выпустило новинки в линейке натуральных питьевых йогуртов «Славянский» в удобной ПЭТ-упаковке объемом 400 граммов, ассортимент которых насчитывает 8 вкусовых решений: «Персик», «Черника», «Земляника», «Злаки», «Облепиха», «Лайм-мята», «Банан», «Ананас-апельсин». Начато производство функционального продукта – десертного сливочного масла с наполнителями: облепиха, земляника, мед.

Завод плавленых сыров «Плавыч» (индивидуальный предприниматель В.П. Емелин) расширил ассортимент производимой продукции, выпустив сырный крем Fetachini «Сливочный» и «С зеленью», а так же сырный крем сливочный Mascarpone. Кроме этого, разработан и выпущен продукт для детей – нежный сырный крем «Том и Джери» с ароматами клубники и черники. ООО «Рикон» начало производить сыр для жарки «Сыр-Гриль» под торговой маркой «Зимаречье». ЗАО «Барнаульский молочный комбинат» организовал производство нового фруктового йогурта «Классический» премиум-класса. ОАО «Модест» разработан эксклюзивный продукт для питания детей – «Морс», основу которого составляет творожная сыворотка, наполнителем служат натуральные соки фруктов и ягод [3].

Для дальнейшего развития рынка молока и молочной продукции Алтайского края необходимо:

– увеличить производство и товарность молока-сырья, повысить качество и ликвидировать сезонность его производства;

- обеспечить вовлечение в хозяйственный оборот вторичных ресурсов, получаемых при производстве молочных продуктов;
- расширить ассортимент выпускаемой продукции с повышенной пищевой и биологической ценностью за счет применения новых видов упаковочных материалов;
- обеспечить концентрацию производства за счет создания нескольких молокоперерабатывающих заводов мощностью по переработке молока не менее 1,0 тыс. тонн в сутки;
- увеличить долю выпуска молочных продуктов для детского, диетического (лечебного и профилактического) питания, обогащенных витаминами и минеральными веществами, до 45% общего объема производства цельномолочной продукции;
- создать молочные кластеры, ядром которых станут молочные заводы с возможностью переработки молока не менее 1,0 тыс. тонн в сутки.

Основными проблемами, сдерживающие развитие молочной промышленности в Алтайском крае являются снижение поголовья скота, недостаток сырьевых ресурсов, сезонность производства, девальвация рубля.

Одной из наиболее эффективных современных форм повышения конкурентоспособности продукции является развитие сельскохозяйственных кластеров за счет проведения организационно-управленческих мероприятий по формированию единой цепочки добавленной стоимости и продвижению готовой продукции. Ключевым направлением организационной работы в сельскохозяйственных кластерах выступает создание мощных современных агрохолдингов, как правило, на базе предприятий перерабатывающей промышленности – производителей продукции, конкурентоспособной на макрорегиональных рынках.

В Алтайском крае имеются условия для создания молочного кластера [4]. Учитывая, что Алтайский край занимает лидирующие позиции в Сибирском федеральном округе в этой сфере (30% животного масла и до 70% жирных сыров), наиболее логичным видится формирование молочного кластера, включающего в себя производителей молока, предприятия по его переработке, оптовую и розничную торговую сеть. На основе сложившихся тенденций развития агропромышленного комплекса края и наличия крупных производителей молочной продукции основными районами позиционирования молочного кластера могут быть следующие районы (по территориальной близости к крупнейшим переработчикам молочного сырья): г. Рубцовск; Кулундинский район; Благовещенский район; Славгородский район; г. Барнаул; Алейский район; Зональный район.

Необходимо отметить, что наличие в Алтайском крае известных брендов молочной продукции, таких, как: «Молочная сказка» (ЗАО «Барнаульский молочный комбинат»), «Коровкино молоко», «Бабушкина крынка» (ОАО «Лакт»), «Алтайская буренка» (Зональный район), «Белый замок» (ООО «Холод», г. Заринск) и др., сыров «Радонежский», «Витязь», «Советский», «Алтайский», «Горный», «Ламбер» и др., является серьезным конкурентным преимуществом будущего молочного кластера края.

Библиографический список

1. Молочная отрасль регионов РФ. Алтайский край./Щетинин М.П. Молочная промышленность №5, 2015. С.4-8.
2. Рынок молока. Текущая ситуация. [Электронный ресурс] // Союзмолоко. – Режим доступа: http://www.souzmoloko.ru/rinok-moloka/rinok_1261.html.
3. Майоров А.А. Современное состояние и конкурентоспособность сыродельной отрасли Алтайского края / А.А. Майоров, Н.М. Сурай, П.А. Неверов // Сборники конференций НИЦ Социосфера. - 2015. № 53. С. 158-162.
4. Майоров А.А. Кластерная структура – путь к совершенствованию управления производством молочной продукции / А.А. Майоров, Н.М. Сурай, П.А. Неверов, И.В. Ковалева / Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2015. № 11 (133). С. 132-135.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Трофимов И.В., к.э.н., преподаватель кафедры менеджмента

Куценко Е.И., к.э.н., доцент кафедры менеджмента

Оренбургский государственный университет

Россия, г. Оренбург

E-mail: trofimoff.85@gmail.com

E-mail: kei05@mail.ru

Аннотация: В статье авторами обосновывается тезис о том, что в условиях современной геополитики основополагающая роль в обеспечении национальной безопасности принадлежит социально-экономическому развитию приграничных территорий. Отсутствие эффективной экономики на приграничных территориях является сдерживающим фактором для развития других субъектов Российской Федерации. Исходя из этого, предлагаются приоритетные направления социально-экономического развития приграничных территорий: повышение уровня валового регионального продукта, снижение уровня безработицы, повышение уровня качества жизни.

Ключевые слова: эффективная экономика, социально-экономическое развитие, государство, приграничные территории, национальная безопасность.

В условиях эскалации геополитической напряженности, вопросы социально-экономического развития приграничных территорий представляются приоритетными и актуальными.

Особую роль проблематика социально-экономического развития приграничных территорий играет для России, имеющей, наибольшую протяженность государственных границ среди всех государств.

Социально-экономическое развитие приграничных территорий имеет выраженную специфику, обусловленную экономико-географическим положением и обеспечением суверенитета и территориальной целостности государства. Исходя из значительной протяженности государственных границ и удаленности от основных финансовых и экономических центров страны, управление социально-экономическим развитием приграничных территорий требует особого внимания.

При этом специфика их географического положения требует особого подхода к выбору путей развития таких территорий, поскольку безопасность страны, ее территориальная целостность, другие политические факторы могут оказывать определенное воздействие на хозяйственные и социальные процессы в зонах приграничья.

Термин «приграничная территория» может рассматриваться в трех основных аспектах: на макроуровне – как субъект Российской Федерации, административная граница которого частично совпадает с государственной границей Российской Федерации, на мезоуровне – административные районы приграничных территорий, на микроуровне – приграничная полоса, включающая населенные пункты.

В России основной единицей административно-территориального деления, отвечающей требованиям системной целостности, является субъект Российской Федерации. В связи с этим, авторы придерживаются подхода, рассматривающего приграничную территорию относительно макроуровня.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 года № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации»: национальная безопасность Российской Федерации – состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, при котором обеспечиваются реализация конституционных прав и свобод граждан Российской Федерации, достойные качество и уровень их жизни, суверенитет, независимость, государственная и тер-

риториальная целостность, устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации.

Согласно Стратегии национальной безопасности Российской Федерации, одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности на региональном уровне определяется создание механизмов сокращения уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации путем сбалансированного территориального развития.

Приграничные территории России в силу большой удаленности от центра, слабо развитой транспортной инфраструктурой в большинстве своем относятся к категории депрессивных субъектов. Базовые показатели социально-экономического развития подавляющего большинства приграничных субъектов РФ уступают аналогичным средне-российским показателям, а по некоторым из них имеют наихудшие значения.

Обеспечение национальной безопасности в пограничном пространстве осуществляется путем развертывания на государственной границе Российской Федерации высокотехнологичных и многофункциональных пограничных комплексов и систем, повышения эффективности пограничной деятельности, и социально-экономического развития приграничных территорий Российской Федерации. Однако предпринимаемые меры еще не достигли ожидаемых результатов.

Основным ограничением при формировании эффективной экономики на приграничных территориях, на наш взгляд, является недостаточная развитость инфраструктуры регионов по отношению к экономическим центрам страны.

В современных геополитических условиях одной из приоритетных задач Российской Федерации должно стать ускоренное и незамедлительное социально-экономическое развитие приграничных территорий. Без создания эффективной экономики на приграничных территориях другие субъекты страны не смогут эффективно участвовать в интеграционных процессах: экономического, социального и культурного взаимодействия со странами-соседями, но и интегрироваться в глобальные процессы на уровне мировой экономики.

Таким образом, сегодня должно сформироваться понимание того, что процессы взаимодействия субъектов Российской Федерации, особенно приграничных, с сопредельными государствами должны отвечать Стратегии национальной безопасности Российской Федерации, как в социально-экономическом, так и в политическом плане, т.е. содействовать созданию буферной зоны, обеспечивающей территориальную целостность и суверенитет государства, а также увеличивать потенциал социально-экономического развития не только приграничных территорий, но и других субъектов Российской Федерации.

Библиографический список

1. Указ Президента Российской Федерации от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201512310038>
2. Рейтинг регионов России по качеству жизни. – М.: – 2015. – 62 с.
3. Хандажапова Л.М. Современные проблемы социально-экономического развития приграничных территорий России в контексте стратегического планирования / Хандажапова Л.М., Лубсанова Н.Б // В мире научных открытий. – 2013. – № 4.1 (40). – С. 118-133
4. Гербеева Л.Ю. Управление регионом с учетом экономической составляющей // Экономические науки. – 2015. – № 123. – С. 31-42
5. Хандажапова Л.М. Научные основы исследования устойчивости экономики приграничного региона / Хандажапова Л.М., Лубсанова Н.Б // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. – № 15 (390). – С. 40-47
6. Божко Л.Л. Особенности управления устойчивым развитием территорий, расположенных в приграничной зоне // Экономика и социум. – 2015. – № 4 (17). – С. 120-126

7. Хмелева Г.А. Механизм повышения эффективности использования экономического потенциала приграничного расположения региона / Хмелева Г.А., Умербаева С.К. // Вестник Самарского государственного университета. – 2015. – № 8(130). – С. 106-116
8. Куценко Е.И. Стратегическая карта как инструмент развития региона (на примере оренбургской области) // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2015. – № 1 (176). – С. 87-92
9. Джиоева И.К., Техов А.В. Новые политические и экономические реалии развития приграничных регионов [Электронный ресурс] // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2011. – № 4 (28). –Режим доступа: <http://region.mcnip.ru>

УДК: 33

ПРЕДПРИЯТИЕ ПРАВОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КАК ПРЕДМЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

*Усенко Л.Н., д.э.н., профессор, Заведующий кафедрой Анализа хозяйственной деятельности
и прогнозирования*

Парахин Е.В., аспирант

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

E-mail: Svetlana-06-84@mail.ru

Аннотация: В статье обосновывается важность исследования организаций, оказывающих юридические услуги, как полноценных предприятий, реализующих технологические процессы, анализ которых позволяет рационализировать и оптимизировать хозяйственные процессы.

Ключевые слова: экономический анализа, предмет анализа хозяйственной деятельности, предприятие правового обслуживания.

Правовые услуги исторически существовали всегда в цивилизованном обществе, где был состязательный суд, но механизмы их предоставления в значительной степени формировались под влиянием существовавших коммерческих практик. В настоящее время слабое развитие сферы деловых услуг сказывается и на недостаточной институционализации рынка правовых услуг, несмотря на то, что юридических фирм – множество, и все они работают на коммерческой основе. Соответственно, научных подходов к управлению такими фирмами не разработано, нет специализированных методик их экономического анализа. В результате, экономическая деятельность данных фирм формируется стихийно, что сказывается и на эффективности функционирования всей системы правового обслуживания.

Отсутствие четкой бизнес-стратегии является свойственным для организаций, предоставляющих юридические услуги, и такое состояние является следствием специфики их развития, заключающееся в особой роли юристов, знания и умения которых практически полностью воплощают в себе все действия организации, которая становится не более чем формой представления деятельности юриста. То есть, в отличие от традиционного понимания предприятия, в рамках которого четко выделяются средства труда, предметы труда, сам труд, овеществленные результаты и пр., - в организациях правового обслуживания присутствует только действия юристов, которые практически не зависят от того выполняются ли они индивидуально и в составе организованной группы. Эта кажущаяся ненужность организации юридического обслуживания является препятствием к пониманию экономически механизмов ее реализации и, соответственно, источников развития.

Это выражается даже в наименовании правовых организаций – они обозначаются как фирмы, партнерства, компании, бюро и пр., но практически никогда не называются предприятиями. Причиной не использования понятия «предприятие» представляется не только желание использовать иные более звучные синонимы, но и не восприятие организации, оказывающей правовые услуги, именно как предприятия – как специализированной организации с собственным технологическим процессом, использующей ресурсы для получения определенных продуктов.

Такое не восприятие юридического бизнеса как предприятия с собственной технологией в значительной степени является то, что правовое обслуживание в широкой массе оказывается индивидуальными адвокатами – частными юристами, единолично работающими с каждым клиентом. Этот способ распространен для работы с населением и этот же способ организации правового обслуживания был перенесен и на предоставление правовых услуг предприятиям и организациям, когда с началом рыночных реформ государственные предприятия вышли из рамок единой государственной системы и стали равноправными свободными участниками рынка.

В итоге, как уже отмечалось выше, сейчас сложились многочисленные фирмы, которые объединяют юристов, оказывающих услуги предприятиям и гражданам. В то же время, их организация основывается на достаточно архаичных формах единоличного распределения руководством обязанностей без использования специализированных систем управления. Причиной этого является не только нежелание руководства использовать иные способы управления, сколько отсутствие разработок в данной сфере

Поэтому в использовании термина «предприятие» есть и значимое экономико-теоретическое воздействие на изменение понимания правового обслуживания. Как уже отмечалось, в рамках традиционных представлений на предприятии рабочие с помощью орудий труда (машин, оборудования, инструментов) воздействуют на предметы труда и получают продукцию производства. В процессе юридического обслуживания порождаются только документы, которые направляются различным субъектам права и на основании которых появляются другие документы и предпринимаются соответствующие действия. Однако, в рамках информационного общества подобное движение информации также может с полным правом рассматриваться как производственный процесс, в ходе которого специалисты за счет своих знаний и умений получают новый продукт – комплекс организационно-управленческих действий, связанных с изменением финансового, правового и иного состояния субъекта, вытекающих из применения норм права к ситуации в которой он оказался. Предметом труда в таком случае выступает само состояние субъекта (его финансово-материальное, организационное, информационное, моральное и иное положение), приемы воздействия на подобный предмет – это применение норм права посредством обеспечения совершения определенных действий в его адрес (передача материальных или финансовых средств, восстановление ущерба и пр.), а продуктом является новое состояние субъекта, которое можно охарактеризовать как «восстановление справедливости», насколько это возможно в конкретных правовых реалиях.

Использование термина «предприятие» отражает укрупнение и рост масштабов сферы оказания правовых услуг и необходимость интенсификации данной области хозяйствования. Безусловно, весь спектр правовых услуг может оказываться и единолично индивидуальными адвокатами, но при интеграции специалистов в производственные структуры их квалификационные, информационные возможности возрастают за счет синергетических эффектов и достижения этих эффектов и является сутью образования и функционирования предприятия правового обслуживания. Кроме того, использование термина «предприятие» применительно к некоторой хозяйственной организации предполагает ее изучение с точки зрения технологического строения – выделения операций и этапов действий, их ресурсного обеспечения, контроля за функционированием. С точки зрения экономического анализа использование термина предприятие правового обслуживания представляется наиболее точным, поскольку позволяет сосредоточить внимание на изучении ключевых параметрах функционирования организации, на оценке ее результатов. Поскольку в научной литературе термин предприятие правового обслуживания практически не употребляется, то необходимо дать четкое его определение. Предприятие правового обслуживания (ППО) – форма организации оказания юридических услуг на возмездной основе.

Предприятие работает на коммерческой основе, компенсируя свои расходы за счет оплаты услуг. Основные виды услуг для граждан и организаций можно обозначить следующим образом: консультирование клиентов; защиту интересов клиентов в судебных процессах; юридическое сопровождение сделок и коммерческих проектов, содействие в других ситуациях, требующих квалифицированного правового участия.

Во всех странах есть механизмы, обеспечивающие специализацию работы предприятий в данной сфере и квалификационные стандарты. В отечественной практике эти требования относятся к порядку получения статуса адвоката, организации и работе в составе коллегии адвокатов, способу открытия адвокатского бюро или юридической консультации. Кроме того, в большинстве стран по существующему законодательству владельцами и директорами юридических фирм могут быть только юристы. Это требование позволяет обеспечить квалифицированное руководство предприятием с точки зрения реализации им своих профессиональных функций, но в то же время, с точки зрения организации бизнеса, это ограничение является препятствием к привлечению эффективных управленцев и руководителей. Поэтому функции предприятия правового обслуживания могут быть реализованы качественно, но не рационально и недостаточно эффективно, что и делает необходимым разработку теории и методологии экономического анализа деятельности предприятий данной сферы.

Важность повышения уровня экономического анализа предприятий правового обслуживания обуславливается и тем, что тенденцией их развития является укрупнение. В настоящее время предприятия правового обслуживания имеют самые различные размеры – от одного до десятков юристов в штатах. В то же время, во всех странах подавляющее большинство составляют маленькие фирмы, которые или организованы одним юристом или несколькими со специализацией в одной из областей права – уголовное, трудовое, патентное и пр.). По сравнению с ними крупные фирмы предлагают широкий спектр комплексных услуг, стремятся предоставить такой перечень услуг, который позволит удовлетвориться если не все возможные потребности клиентов, то наиболее критичные и распространенные. Это может отражаться на строении организации, которое в большей степени соответствует структуре предприятия, основывающейся на технологическом строении, когда выделяются отделы консультирования, анализа, ведения судебных разбирательств, технико-документальной поддержки и пр.

Таким образом, анализ организации, оказывающей правовые услуги, как полноценного предприятия с собственными технологическими процессами позволяет полно и всесторонне исследовать факторы роста данных фирм, рационально и эффективно использовать их ресурсы.

*Филатова В.А., студентка магистратуры, 1 курс
Лосева А.В., к.э.н., доцент
Новосибирский государственный технический университет
Россия, г. Новосибирск
E-mail: svetlaya151192@mail.ru
E-mail: lav2001@rambler.ru*

Аннотация: В статье рассмотрен механизм управления финансовыми результатами в рамках управления эффективностью предприятия: изучены подходы к определению понятия «управление финансовыми результатами» и предложена авторская трактовка, определены цель и задачи управления финансовыми результатами, выделены факторы, влияющие на величину показателей прибыли, отмечены основные направления анализа финансовых результатов, определены элементы учетной политики, оказывающие влияние на величину показателей прибыли, и, наконец, сделаны выводы о необходимости создания внешне ориентированных инструментов управления.

Ключевые слова: управление, эффективность, финансовые результаты, прибыль, анализ финансовых результатов, факторы, влияющие на показатели прибыли, инструменты управления, учетная политика.

В современных экономических условиях для предприятий чрезвычайно актуальной остается проблема повышения эффективности деятельности. При этом периодического мониторинга показателей эффективности недостаточно, необходимо активное управление эффективностью.

Управление эффективностью деятельности представляет собой набор управленческих процессов (планирования, организации выполнения, контроля и анализа), которые позволяют предприятию определить стратегические цели и затем оценивать и управлять деятельностью по достижению поставленных целей при оптимальном использовании имеющихся ресурсов. Важнейшим элементом управления эффективностью является управление финансовыми результатами.

Ведущие экономисты в области бухгалтерского учета, экономического анализа и финансового менеджмента большое место уделяют в своих исследованиях изучению управления финансовыми результатами деятельности предприятия, однако подходят к определению экономического содержания данного понятия в различных аспектах и с разной степенью детализации.

И.А. Бланк приводит такое определение: «Управление прибылью представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования на предприятии» [3, с. 29].

Ю.Ф. Бригхэм и М.С. Эрхардт рассматривают данное понятие более широко: «Под управлением финансовыми результатами предприятия понимается комплекс мероприятий по управлению кредитно-денежными отношениями предприятия, реализуемых в определенном порядке ответственной структурой для решения взаимосвязанных задач восстановления, укрепления и расширения финансов» [4, с. 47].

На основании изученных определений предложим свое: управление финансовыми результатами деятельности предприятия – это процесс выработки и принятия управленческих решений руководством, способствующих устойчивому развитию предприятия и максимизации доходов его собственников.

Главной целью управления финансовыми результатами, по мнению большинства современных теоретиков в области управления, является максимизация благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде, обеспечиваемая путем максимизации его рыночной стоимости.

Таким образом, в процессе реализации своей главной цели управление направлено на решение следующих основных задач:

- 1) обеспечение максимизации размера формируемой прибыли предприятия при предусматриваемом уровне финансового риска;
- 2) обеспечение высокого качества прибыли;
- 3) обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли и их наиболее эффективного распределения и использования в разрезе основных направлений деятельности предприятия.
- 4) обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам предприятия.

Процесс управления финансовыми результатами является непрерывным и циклическим, что обеспечивают выполнение долгосрочных планов развития в условиях динамично изменяющейся экономической среды (рис.).



Рисунок 1 – Процесс управления финансовыми результатами

Для измерения и оценки финансовых результатов используются следующие показатели: абсолютные – валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль; относительные - рентабельность оборотных активов, рентабельность собственного капитала и рентабельность продаж.

Комплексный анализ финансовых результатов проводится по следующим основным направлениям:

- 1) Горизонтальный анализ (трендовый): рассчитываются темпы роста (прироста) отдельных показателей прибыли, определяются общие тенденции ее изменения.
- 2) Вертикальный анализ (структурный): структурное разложение агрегированных показателей формирования, распределения и использования прибыли.
- 3) Сравнительный анализ: сопоставление значений отдельных аналогичных показателей прибыли между собой.
- 4) Анализ рисков: определение меры риска сопутствующего показателям прибыли по операциям всех сфер деятельности предприятия.
- 5) Анализ коэффициентов (R-анализ): определение различных относительных показателей, характеризующих отдельные аспекты формирования, распределения и использования прибыли.
- 6) Интегральный анализ: наиболее обобщенная характеристика условий формирования прибыли.
- 7) Факторный анализ: исследование влияния различных факторов на значение отдельных показателей прибыли.

На величину показателей прибыли оказывают влияние различные факторы, которые целесообразно делить на внешние и внутренние. В их состав входят прямые факторы, воздействие которых можно довольно точно определить (с помощью методов факторного анализа), и косвенные, влияние которых может быть оценено с определенной долей вероятности (с помощью методов экспертных оценок).

Приведем пример факторов, влияющих на величину показателей прибыли (табл. 1).

Таблица 1 – Факторы, влияющие на величину показателей прибыли

	Внешние факторы	Внутренние факторы
Прямые факторы	- уровень инфляции; - нормы амортизации; - система налогообложения	- объем реализованной продукции; - себестоимость продукции; - производительность основного технологического оборудования
Косвенные факторы	- конъюнктура рынка; - нарушение условий договора со стороны деловых партнеров	- качество продукции; - политика ценообразования организации; - качество менеджмента

Основным инструментом управления финансовыми результатами на предприятии выступает учетная политика предприятия. Различные варианты учета имеют различные последствия и приводят к формированию различных результатов. Некоторые элементы учетной политики, оказывающие наиболее существенное влияние на величину показателей прибыли, представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Элементы учетной политики, влияющие на величину показателей прибыли

Элемент учетной политики	Доступные варианты
1. Порядок признания выручки от реализации продукции	1. Кассовый метод 2. Метод начисления
2. Порядок начисления амортизационных отчислений по объектам основных средств.	1. Линейный способ. 2. Способ уменьшаемого остатка. 3. Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования. 4. Способ списания стоимости пропорционально объему продукции.
3. Способ (база) распределения косвенных затрат между объектами калькулирования.	1. Прямые материальные затраты 2. Заработная плата основных производственных рабочих. 3. Сумма прямых затрат и т. Д.
4. Оценка незавершенного производства	1. Оценка по нормативной (плановой) производственной себестоимости. 2. Оценка по прямым статьям затрат. 3. Оценка по стоимости сырья, материалов, полуфабрикатов. 4. Оценка по фактической производственной себестоимости.

Так, выбор кассового метода при признании выручки от реализации продукции ведет к недостоверности определения прибыли, т.к. расходы начисляются и учитываются в том периоде, когда они возникают, а выручка учитывается на момент оплаты и зачастую в другом отчетном периоде. В свою очередь, при выборе методе начисления у организации возникает задолженность по НДС, налогу на прибыль, которая не обеспечена реальными деньгами. Это может привести к финансовым затруднениям. Применение ускоренных методов амортизации уменьшает прибыль до налогообложения и, соответственно, сумму налога на прибыль. Выбор способа распределения косвенных затрат между объектами калькулирования оказывает существенное влияние на точность исчисления себестоимости отдельных видов продукции. От способа оценки незавершенного производства зависит его стоимость и, чем она выше, тем ниже стоимость готовой продукции и выше прибыль, и, следовательно, налог на прибыль.

Итак, выбирая тот или иной вариант учета предприятие способно оказать значительное влияние на величину показателей прибыли. То есть учетная политика, при должном умении и желании, превращается в эффективный инструмент управления финансовыми результатами.

Кроме того, в рамках современной системы управления финансовыми результатами возникает необходимость создания инструментов управления, ориентированных не только на внутренние, но и на внешние факторы. Это позволит в полном объеме реализовать стоящие перед системой управления цели и задачи и будет способствовать эффективному осуществлению функций этого управления.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. От 09.03.2016) (с изм. И доп., вступ. В силу с 15.03.2016) [Электронный ресурс] //base.consultant.ru.1997–2015. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 15.03.2015).
2. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. От 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») [Электронный ресурс] //base.consultant.ru.1997–2015. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=179205> (дата обращения: 10.03.2015).
3. Бланк А.И. Управление прибылью: учебник / А.И. Бланк. – 3-е изд., перераб. И доп. – К.: Ника – Центр, 2007. – 768 с.
4. Бригхэм Ю.Ф., Эрхардт М.С. Финансовый менеджмент: [перевод с английского] / Ю.Ф. Бригхэм, М.С. Эрхардт. – СПб.: Лидер, 2010. – 959 с.
5. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия управленческих решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2010. – 351 с.

УДК: 33

ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКИХ РЕГИОНАХ: МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ

*Филин Д.В., преподаватель 12 кафедры навигации и боевого применения
Краснодарское высшее военное авиационное училище летчиков
им. Героя Советского Союза А.К. Серова
Россия, г. Краснодар
E-mail: maxmostipan@mail.ru*

Аннотация: В статье приводятся инструменты привлечения трудовых ресурсов, в том числе молодых специалистов, в сельские регионы, а именно, мотивация и стимулирование персонала. Проведен анализ трудоспособного населения и доля людей, привлеченных в сельское хозяйство. Приведены примеры эффективных методов стимулирования и мотивации сотрудников.

Ключевые слова: инструменты, мотивация, стимулирование, сельское хозяйство, АПК, трудовые ресурсы, производительность, государственная поддержка, сельский регион, аграрная отрасль, привлечение молодых специалистов.

Для устойчивого развития и поддержания стабильного экономического развития отрасли сельского хозяйства необходимо предпринять меры по привлечению трудовых ресурсов в аграрные регионы и повысить эффективность производства такими методами, как мотивация, стимулирование, заинтересованность в получении эффективных результатов и росте производительности труда. На государственном уровне предусмотрены несколько программ по поддержке молодых специалистов на селе – «Молодая семья 2016» и «Устойчивое развитие территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года», которые предусматривают льготные ипотечные кредиты и прочие социальные послабления. Молодой и перспективный специалист до 35 лет должен соблюсти главное условие – это постоянная работа в данном регионе не менее 5 лет. Бюджет данных программ – 300 млрд руб., финансирование которых будет осуществляться из федерального (более 90 млрд руб.), регионального (более 134 млрд руб.) бюджетов, а также из внебюджетных источников (более 74 млрд руб.) [1]. Для привлечения специалистов на селе и роста производительности труда необходима разработка механизма мотивации и стимулирования как инструментов по формированию личной заинтересо-

ванности в максимизации собственной производительности, эффективности и продуктивности.

По данным государственной статистики численность населения в России с 2015 по 2016 год увеличилась на 252 471 чел и составила 146 519 тыс. чел [2]. Значительный рост населения в текущем году превысил прогнозные значения, которые были озвучены в докладе Министерства труда и социальной защиты РФ «Прогноз баланса трудовых ресурсов на 2014-2016 гг.» и составляли 144,1 млн. чел [3]. Однако исследование показало, что по данным 2015 года, численность трудоспособного населения (от 15 и до 65 лет) сократилось в среднем на 4 млн человек и составило 105 072 тыс. чел, из них более 50 092 тыс. – это мужчины и более 54 979 тыс. человек – женщины [4].

Анализ доли населения, занятого в сельском хозяйстве показал, что за анализируемый период данные показатели имели отрицательную динамику. В 2015 году величина доли занятого населения составила 6,7% (8,2% - мужчины, 5,2% - женщины), что на 0,3% меньше аналогичного показателя предыдущего периода (табл. 1).

Таблица 1 – Доля населения в России, занятая в сельском и лесном хозяйстве, охоте и рыбоводстве за 2012–2015 гг., %

Год	Всего	Мужчин	Женщин
2012	7,7	9,6	5,7
2013	7,3	9,2	5,4
абсолютные изменения (2012 и 2013 гг.)	-0,4	-0,4	-0,3
2014	7	8,5	5,4
абсолютные изменения (2013 и 2014 гг.)	-0,3	-0,7	0
2015	6,7	8,2	5,2
абсолютные изменения (2014 и 2015 гг.)	-0,3	-0,3	-0,2

Составлено и рассчитано автором на основе данных [2].

Исходя из полученных данных, получается, что при имеющемся сокращающемся объеме трудовых ресурсов необходима новая концепция роста производительности и оплаты труда в сельскохозяйственной отрасли с применением таких инструментов, как стимулирование и мотивация персонала, что повлечет за собой увеличение конкурентоспособности продукции аграрных предприятий, снижение ее себестоимости и зависимости от импортного сырья, что на сегодняшний день является актуальным и социальнонаправленным путем развития.

Таким образом, стратегическое направление решения данной проблемы – это не только постоянный мониторинг производительности труда населения, занятого в аграрной отрасли, но, в первую очередь, создание из данной продуктивности эффективного инструмента по привлечению и формированию трудовых ресурсов в сельскохозяйственных регионах, включая его в стратегию и сценарий долгосрочного развития агропромышленного комплекса (АПК) и актуальной политики импортозамещения. Основная задача – определение взаимосвязи производительности труда и стимулирование персонала, так как именно мотивация является основными инструментами привлечения трудовых ресурсов, куда входят такие понятия, как сдельная оплата труда, большой материальный достаток, интерес, социальные условия жизни и труда работника.

Мотивация труда работника, занятого сельским хозяйством, понимает под собой комплекс мер для активизации морально-психологических, умственных, физических, социальных, этических способностей и усилий человека, которые для него являются стимулом к повышению собственной производительности, тем самым удовлетворяя

материальные и духовные потребности. Нормальные трудовые условия с дополнительной поддержкой со стороны государства или самого сельскохозяйственного предприятия самостоятельно побуждают человека к труду, усердию и стремлению к активной и полезной деятельности. Основа материального стимулирования напрямую зависит от минимального уровня заработка, который должен обеспечить нормальный воспроизводственный процесс жизнедеятельности работника. Так же мотивация не должна иметь границы верхних параметров возможного дохода, что позволит достигнуть высоких производственно-финансовых результатов, а также предоставлять широкодоступный круг прав административному персоналу, в том числе установление определенных нормативов.

Исходя из вышесказанного, необходимо отметить, что данная система мер и внедрение мотивационного инструмента позволит воссоздать оптимальную работу как коллектива и сельскохозяйственного предприятия, так и аграрной отрасли в целом, даст возможность получать доходы для расширенного воспроизводства и, в конечном счете, выполнит свою социально значимую функцию – это обеспечение продовольственной безопасности страны. Однако данное стимулирование невозможно осуществить без государственной поддержки и без активного его содействия в привлечении молодых специалистов в сельскохозяйственные регионы путем не только социальной и материальной помощи, но и в установлении прогрессивных пропорций в межотраслевом обмене результатами аграрной деятельности.

Библиографический список

1. Официальный сайт Федеральной программы для молодых специалистов <http://molodsemja.ru/programmy/molodoy-specialist.html>, 2016
2. Федеральной службы государственной статистики, <http://www.gks.ru>, 2016
3. Официальный сайт министерства труда и социальной защиты РФ, официальный доклад «Прогноз баланса трудовых ресурсов на 2014-2016 гг» <http://www.rosmintrud.ru/employment/employment/366>, 2016
4. Счетчик населения России он-лайн, http://countrymeters.info/ru/Russian_Federation, 2016

УДК 658.3.07

ПОНЯТИЙНО-КАТЕГОРИАЛЬНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ: ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КУЛЬТУРА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ

*Хохлова А. Е., магистрант 1 курса, специальность Государственное и муниципальное управление
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Алтайский филиал РАНХиГС)
Россия, г. Барнаул
E-mail: khokhlova.93@inbox.ru*

Аннотация: Развитие российской экономики по инновационному пути актуализирует проблему подготовки управленческих кадров. В связи с этим актуальной для науки становится задача подготовки управленческих кадров, обладающих высоким уровнем профессиональной культуры. В рамках статьи автор уточняет основные категории и дает собственное определение некоторых понятий.

Ключевые слова: культура, профессионализм, менеджер, профессиональная культура, формирование профессиональной культуры.

Анализ становления и развития проблемы формирования профессиональной культуры управленческих кадров показывает, что учеными была создана достаточно основательная теоретическая и методологическая база для ее решения, на основе которой к настоящему времени накоплен значительный опыт в сфере подготовки специалистов в области управленческих кадров, Тем не менее данные исследования достаточно разрознены и имеют узконаправленный характер.

Ключевыми понятиями исследования являются «профессиональная культура управленческих кадров» и «формирование профессиональной культуры управленческих кадров».

Для уточнения понятия «профессиональная культура управленческих кадров» мы рассмотрим связанные с данным феноменом конструкты «культура», «кадры», «профессионализм», «управленческая культура», «профессиональная культура». А для того чтобы сформулировать второе ключевое понятие, рассмотрим термин «формирование».

Классическое понимание смысла термина «культура» сформировалось в эпоху Просвещения, и было созвучно интеллектуальному, нравственному, эстетическому совершенствованию человека в ходе его эволюции.

В современной же науке до сих пор не сложилось целостного и универсального понимания феномена культуры, вследствие чего культуру стали рассматривать в рамках различных подходов. Очевидно, что множество подходов к определению понятия «культура» связано с ее сложностью, многоаспектностью и большим разнообразием самой культуры.

Ознакомившись с разнообразными трактовками понятия «культура», мы будем придерживаться понимания культуры, принятое в «Советском энциклопедическом словаре», которое включает в себя «человеческие силы и способности, реализуемые в деятельности (знания, умения, навыки, уровень интеллекта, нравственного и эстетического развития, мировоззрение, способы и формы общения людей)» [1].

Термин «профессиональная культура управления» не закреплен в словарях, имеет множество синонимов (управленческая культура, профессионально-нравственная культура труда, профессиональная этика, профессионализм и т.д.), его можно встретить на страницах экономической, социологической, политической, культурологической литературы.

Система профессионально-управленческой культуры может быть понята и изучена на основе анализа ее трех уровней: 1) на общенациональном уровне государственной службы как публично-правового института и носителя специфической корпоративной культуры; 2) на уровне госучреждения с его стилем работы, который нормируется из совокупности принятых, устойчивых образцов административной этики, социально-политических ценностей и правовых норм, накопленных коллективом традиций, прошлого опыта и современных ориентации; 3) на уровне личности государственного служащего, культура которого вмещает в себя определенную совокупность профессиональных качеств и свойств, убеждений, знаний и навыков, определенный репертуар управленческих технологий.

Профессионализм является основополагающей категорией менеджмента имеет различное смысловое наполнение.

Первая точка зрения, которой придерживаются исследователи, – с позиции деятельности: «Профессионализм характеризуется наличием у специалиста знаний, умений и навыков, позволяющих ему осуществлять свою деятельность на уровне современных требований науки и техники» [2].

Вторая точка зрения, с которой исследователи рассматривают «профессионализм», – с позиции личности: «Профессионализм мы будем понимать не просто как высший уровень знаний и результаты человека в данной области деятельности, а как определенную системную организацию сознания, психики человека...» [3].

Для нашего исследования наиболее подходящей будет субъектно-деятельностная трактовка понятия «профессионализм» как результата профессионального и личностного развития специалиста, который характеризуется наличием у него комплекса знаний в той или иной области, благодаря которому он способен осуществлять свою профессиональную деятельность на высоком уровне.

Нередко термин «профессионализм» используют для оценки профессиональной культуры специалиста [4]. Вместе с тем между этими понятиями имеется существенная разница. Тогда как понятие «профессионализм» раскрывает преимущественно техноло-

гическую сторону любой деятельности и выступает как ее итог или критерий, понятие «профессиональная культура» включает содержательную область профессионализма и отражает способ деятельности и сам процесс приобретения профессионализма.

Профессиональная культура. Теоретический анализ литературы показал, что феномен профессиональной культуры специалиста изучается в русле таких гуманитарных наук, как философия, социология, психология и педагогика.

Обобщая подходы исследователей к профессиональной культуре, мы сделали заключение о том, что понятие «профессиональная культура» не является механическим соединением двух терминов «культура» и «профессионализм». Профессиональная культура является одной из составляющих общей культуры личности, проявляющаяся в предметно-профессиональной сфере.

Для того чтобы перейти к рассмотрению понятия «профессиональная культура управленческих кадров», необходимо решить вопрос о специфике профессиональной деятельности специалиста в области управления и дать определение слову «управленческие кадры».

Управленческие кадры – это кадры руководящего звена, от которых в решающей степени зависит успех деятельности руководимого ими государственного органа, организации, учреждения, предприятия, органа местного самоуправления. Поэтому на управленческие кадры всех отраслей и уровней государственного или городского управления возлагаются особые квалификационные и иные требования профессионального, организационного и нравственного характера.

Управленец должен уметь грамотно исполнять главную функцию – административную, т.е. управлять и руководить как производством, так и персоналом. Поэтому прежде всего он должен в совершенстве владеть теорией и практикой управления (менеджмента) персоналом, т.е. уметь прогнозировать, планировать, организовывать, распорядиться, координировать, мотивировать, контролировать детальность своих подчиненных.

Авторитетный западный журнал «Management Review» так определяет личные качества, которые желательны управленцам-лидерам: видение ситуации, проблемы; цельность характера, верность слову, единство цели и средств ее достижения; вера в людей; бескорыстие, служение людям; приверженность к организации; творческие способности и креативное мышление; твердость духа, высокая требовательность; умение общаться; умение рисковать, способность к инновациям; держаться на виду у начальства и подчиненных.

С точки зрения западной социологии управления любой руководитель должен играть ряд управленческих ролей. Он должен одновременно быть: главным распорядителем (начальником); лидером организации, коллектива; приемщиком и распространителем информации; представителем организации; предпринимателем; контролером нарушений; распорядителем ресурсов; переговорщиком [5].

Таким образом, упорядочив понятийно-терминологическое поле изучаемой проблемы, мы можем сформулировать ключевое понятие «профессиональная культура управленческих кадров», которое мы рассматриваем как целостный, целенаправленный и организованный процесс овладения управленческими кадрами общекультурных и профессиональных компетенций, профессионально-личностных качеств и ценностных ориентаций посредством образования.

Библиографический список

1. Советский энциклопедический словарь / Научно-редакционный совет: А.М. Прохоров (пред.). – М.: «Советская энциклопедия», 1981.-1600 с.
2. Султанбекова Р. З. Понятийно-категориальное поле проблемы формирования профессиональной культуры будущих менеджеров на основе междисциплинарной интеграции / Теория и практика общественного развития / Выпуск № 2. 2013. С. 117-121.

3. Климов Е.А. Образ мира в разнотипных профессиях. М., 1995.
4. Аманжолова, Б.А. Внутренний контроль качества аудиторских услуг: организация и методика применения процессного подхода/Б.А. Аманжолова, П.А. Неверов.//Аудит и финансовый анализ. - 2012. -№5. -С. 245-252.
5. Столяров А. В. Эффективность труда руководителя органов государственного управления. М., 2003. С. 49-50.

УДК: 33

СТРАНОВЫЕ РАЗЛИЧИЯ МОДЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

*Хулукишинов Д.Е., аспирант
Российский Университет Дружбы Народов
Россия, г. Москва
E-mail: denis.rudn@gmail.com*

Аннотация: В статье дан анализ существующих моделей ГЧП на примере экономически развитых стран. Рассматриваются уполномоченные государственные и коммерческие органы, влияющие на развитие ГЧП, а также дается оценка правовому оформлению и особенностям ГЧП в рамках различных моделей экономики.

Ключевые слова: модели, государственно-частное партнерство, инфраструктура, финансирование, государственные структуры, инвестиции, частный бизнес, ГЧП-проект, частная финансовая инициатива, органы управления ГЧП, правовое оформление ГЧП.

Государственно-частное партнерство (далее – ГЧП) получило свое активное развитие в 90-х годах XX века в Великобритании, а чуть позже, в других развитых странах. По уровню зрелости развития механизмов ГЧП Великобритания является мировым лидером.

На своем начальном этапе развития ГЧП в Великобритании функционировало в форме частной финансовой инициативы (Private Finance Initiative, PFI). С помощью PFI можно было привлекать частного инвестора для финансирования различных проектов в государственных целях. Объектами финансирования ГЧП на национальном уровне являлись в основном социальная и дорожная инфраструктура, для чего в рамках реализации формы PFI был создан государственный орган Treasury Task Force, занимающийся оказанием помощи государственным структурам по привлечению частного инвестирования. Чуть позже, на базе Treasury Task Force была создана государственно-частная компания Partnerships UK с тем же спектром задач. За оценку PFI отвечает Национальное финансово-ревизионное управление и Комитет по контролю над расходами государственных средств (данные органы следят за расходованием государственных средств, направляемые на проекты ГЧП). Уполномоченным органом в области ГЧП выступает Министерство финансов, которое объединяет в себе все финансовые потоки. С 2009 года начал функционировать отдел по ГЧП (PPP policy team) в Департаменте инфраструктуры Министерства финансов Великобритании. Данный национальный орган занимается разработкой политики в области ГЧП, проводит анализ статистики проектов ГЧП, готовит методические руководства, а также взаимодействует с Департаментом крупных проектов Секретариата кабинета министров. Проекты в области ГЧП реализуются в основном в социальной инфраструктуре (здравоохранение и образование) и транспорте.

Также на хорошем уровне ГЧП развито во Франции, Канаде, Германии и США (табл. 1).

Таблица 1 – Модели ГЧП в экономически развитых странах

Страны	Цель создания и функционирования ГЧП	Правовое оформление ГЧП	Характерные особенности ГЧП в рамках модели экономики
Великобритания	Приватизация, привлечение частных инвестиций в обеспечение развития инфраструктуры и предоставление услуг, снижение финансовой нагрузки на бюджет	Специальное законодательство отсутствует. Основой отношений выступают внутренние директивы правительства и договорные процедуры	Высокая степень свободы и инвестиционная обязанность бизнеса
США	Привлечение частных инвестиций и инноваций в обеспечение развития социальной сферы, сокращение федеральных расходов, приватизация	Единое законодательство отсутствует. Нормативное регулирование и управление осуществляется законодательством и органами власти отдельных штатов	Участие бизнеса в управлении госпрограммами, социальная ответственность и инвестиционная обязанность бизнеса
Германия	Дефицит государственного бюджета, износ инфраструктуры	Реализация проектов ГЧП осуществляется на основе соглашений	При реализации проектов «объект» остается в государственной собственности
Франция	Удовлетворение нужд центрального правительства и муниципалитетов (3/4 проектов), продвижение инноваций в инфраструктуре	Общий закон, посвященный «соглашениям о партнерстве» (2004 г.). Регулирование ГЧП осуществляется по отраслям (здравоохранение, оборона и др.)	Госсектор и местные власти имеют большую долю в составе активов проектов и таким образом играют преобладающую роль в управлении ими

Источник: [2]

В США степень развития ГЧП уступает уровню англосаксонской правовой системе. Проекты реализуются в основном на уровне штатов, так как на национальном уровне отсутствует единый орган управления ГЧП, а система управления ГЧП и способы финансирования во всех штатах различны. Например, в штате Мичиган создан с 2008 года Отдел ГЧП при Министерстве финансов, а штате Виржиния с 2010 года действует Отдел ГЧП на транспорте при Министерстве транспорта. По сути эти два органа управления в области ГЧП выполняют функции агентства по оказанию услуг. В Калифорнии вопросами ГЧП занимается Комиссия по общественной инфраструктуре Министерства бизнеса, транспорта и строительства (занимается обобщением опыта в области ГЧП, сбором информации и составляет перечень перспективных инвестиционных проектов, то есть выполняет функции аналитического центра).

В Германии свое развитие ГЧП получило в 2002 году после создания «ГЧП-центра компетенции» и комитета по управлению ГЧП в строительстве публичных зданий. Для стимулирования развития ГЧП был принят закон «Об ускорении государственно-частного партнерства и совершенствовании правовой базы для государственно-частного партнерства» (2005 год). В Германии распространение получили государственно-частные компании, в которых основная часть капитала принадлежит государственным структурам. Основная функция смешанных компаний заключается в выполнении социально значимых задач для государства, а также консультирование заказчиков относительно целесообразности применения той или иной формы ГЧП.

Во Франции контрактные формы ГЧП начали свое развитие с 2004 года [3]. При Министерстве экономики и финансов в 2005 году была создана Миссия поддержки государственно-частного партнерства. Основной её целью является анализ и оценка

проектов, консультационные услуги. Проекты ГЧП (в основном носят социальную направленность) реализуются в основном с помощью концессионных соглашений и «Сообществ смешанной экономики» (SEM).

В Канаде ГЧП развивалось сначала на уровне провинций, но с 2008 года получило свое развитие на национальном уровне в связи с созданием органа ГЧП в виде корпорации (отвечает за стандартизацию и унификацию контрактов, осуществляет координацию деятельности в области ГЧП). PPP Canada (государственная корпорация) управляет фондом ГЧП, являющимся государственным инструментом на федеральном уровне по оказанию финансовой помощи провинциям при реализации проектов. Это позволяет заниматься оценкой и отбором проектов, а также их финансированием.

Модели ГЧП в России и Франции схожи, так как в этих двух странах существует законодательство на федеральном уровне в области ГЧП-соглашений. Инфраструктурные проекты в основном реализуются с помощью концессионных соглашений (носят социальный аспект) и государственные структуры играют в них преобладающую роль.

Таким образом, модели ГЧП в странах имеют различную степень развития. Законодательное регулирование в области ГЧП в некоторых странах осуществляется, как на уровне отдельных территорий (США), так и на национальном уровне (Франция, Канада). В Великобритании отсутствует специальное законодательство, регулирование ГЧП происходит с помощью внутренних директив правительства. В Германии реализация проектов ГЧП осуществляется на основе соглашений. Поскольку степень развития ГЧП зависит от институтов ГЧП, то необходимо их совершенствовать.

Библиографический список

1. Варнавский В.Г. Управление государственно-частными партнерствами за рубежом / В.Г. Варнавский // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2012. – № 2. – С. 134–147.
2. Нижегородцев Р.М., Левин С.Н., Никитенко С.М., Гоосен Е.В., Сурцева А.А., Саблин К.С., Горидько Н.П., Постоев Р.В., Ковригина С.В., Олисаева Л.Г. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: мировой опыт и перспективы России [Текст] / Р.М. Нижегородцев [и др.]; под ред. Р.М. Нижегородцева, С.М. Никитенко, Е.В. Гоосен. – Кемерово: ООО «Сибирская издательская группа», 2012. – 482 с.
3. Семёнова Е.А. Государственно-частное партнерство в экономике стран Западной Европы и России (опыт сравнительного анализа) // Проблемы национальной стратегии №4 (25) 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://riss.ru/images/pdf/journal/2014/4/12_.pdf

УДК: 33

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

*Чугаева Т.Д., к.э.н., доцент, зав. Кафедрой «Бухгалтерский учет, аудит, статистика»
Финансовый университет при Правительстве РФ Барнаульский филиал
Россия, г. Барнаул
E-mail: TDChugaeva@fa.ru*

Аннотация: В статье раскрыты особенности организации системы управленческого учета на предприятиях малого бизнеса и предложены подходы к ее построению.

Ключевые слова: управленческий учет, малый бизнес, построение системы управленческого учета.

Малый бизнес, являясь важной частью национальной экономики, оказывает существенное влияние на уровень экономического роста, структуру и качество валового национального продукта, удовлетворение потребительского спроса по отдельным группам товаров, обеспечивает конкурентную среду экономики, создает дополнительные рабочие места.

Согласно действующему законодательству Российской Федерации малым предпринимательством (малым бизнесом) признается деятельность, осуществляемая определенными субъектами рыночной экономики, которые имеют установленные законом признаки:

- размер выручки от реализации товаров за предыдущий год не более 800 млн;
- средняя численность сотрудников – не более 100 чел.;
- доля иностранных организаций в уставном капитале – до 49%.

Отличительными особенностями функционирования малых предприятий являются более низкие по сравнению с крупными организациями потребности в первоначальном капитале, относительно невысокие расходы на осуществление деятельности, высокая оборачиваемость оборотных средств, способность быстро реагировать на изменения требований рынка. Присущие малому бизнесу гибкость и высокая приспособляемость к изменению рыночной конъюнктуры содействуют стабилизации макроэкономических процессов в стране.

В тоже время этому сектору свойственны относительно низкая доходность, высокая интенсивность труда, сложности с внедрением новых технологий, ограниченность собственных ресурсов и более высокий уровень риска в конкурентной борьбе по сравнению с крупными компаниями. Кроме того, малые предприятия испытывают значительные трудности в получении дополнительных заемных средств, негативное влияние на их деятельность оказывает также осторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров.

Влияние перечисленных факторов приводит к постоянному обновлению в секторе малого предпринимательства вследствие массовых банкротств или смены деятельности.

Одним из способов повышения эффективности деятельности организации, является надлежащий уровень планирования и анализа результатов финансово-хозяйственной деятельности, что требует дополнительного информационного обеспечения и решения текущих задач на основе аналитической информации, которая может быть сформирована в системе управленческого учета.

В настоящее время всем научным сообществом признано, что ведение управленческого учета является важным аспектом повышения эффективности бизнеса, и малые предприятия не являются исключением. В тоже время многие экономисты считают, что внедрение системы управленческого учета оправдано лишь на крупных предприятиях, а в условиях ограниченности финансовых и трудовых ресурсов на малых предприятиях осложняется функционирование даже отдельных элементов управленческого учета. В научной литературе не достаточно освещены вопросы формирования системы управленческого учета с учетом упрощенной структуры управления.

На практике на большинстве малых предприятий отсутствует системное ведение управленческого учета и составление управленческой отчетности, что обусловлено в числе прочих факторов, недооценкой значения и роли управленческого учета в системе учетно-аналитического обеспечения деятельности малого бизнеса.

Руководители небольших предприятий не уделяют достаточного внимания организации управленческого учета, вследствие этого бухгалтер в своей работе ориентируется на упрощенную систему ведения бухгалтерского учета, не выделяя управленческий учет, а финансовый учет ведется с целью составления финансовой отчетности и получения информации для правильного определения объекта налогообложения. Таким образом, руководитель получает информацию о производственной деятельности и финансовом положении предприятия из данных бухгалтерской отчетности, которая является отчетом о прошедших событиях.

Организация системы управленческого учета является специфической для каждого хозяйствующего субъекта, на нее оказывают влияние многие факторы, в том числе отраслевая принадлежность, масштабы деятельности, организационная струк-

тура системы управления, информационные потребности пользователей управленческой отчетности.

С учетом вышеприведенных особенностей функционирования предприятий малого бизнеса предлагаются следующие подходы к формированию системы управленческого учета с выделением основных этапов:

1. На первом этапе определяют круг пользователей информации системы управленческого учета и объем показателей, которые необходимы для эффективной работы каждого подразделения малого предприятия.

2. Следующий этап построения системы управленческого учета - оценка наличия трудовых и материальных ресурсов, необходимых для функционирования системы управленческого учета, обработки аналитической информации и составления форм управленческой отчетности.

3. Не менее важным вопросом является сравнение понесенных затрат от внедрения системы управленческого учета с возможным получением экономических выгод от наличия дополнительной аналитической информации, т. е. затраты на внедрение такой системы не должны превышать эффект, полученный от ее функционирования.

4. Один из наиболее значимых вопросов при организации управленческого учета на малых предприятиях - определение источника получения необходимой внутренней информации для составления конкретных форм управленческой отчетности, назначение сроков ее предоставления и ответственных лиц.

5. При построении системы управленческого учета необходимо определить ответственных за составление форм управленческой отчетности (на малом предприятии в данной роли могут выступать главный бухгалтер (бухгалтер) и предоставление ее в установленные сроки пользователям.

При составлении тех или иных форм управленческой отчетности предприятия самостоятельно определяют необходимость ее формирования в соответствии с потребностями в управленческой информации. На малом предприятии управленческая информация, которая используется для составления управленческой отчетности, может быть разделена на такие основные блоки, как: информация о производстве и продаже продукции и финансовые потоки.

Не менее важным требованием построения системы управленческого учета на малом предприятии должны стать простота, доступность и понятность управленческих отчетов.

Таким образом, организация системы управленческого учета на предприятиях малого бизнеса позволит сформировать достаточный объем информации для принятия различных управленческих решений и проведения своевременного и качественного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, что в конечном итоге будет способствовать повышению эффективности ее бизнеса.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ от 24.07.2007 г. (с изменениями и дополнениями).
2. Богданова М.М. Особенности бухгалтерского учета в субъектах малого предпринимательства с учетом изменений законодательства // Финансовый бизнес. 2014. № 6. С. 25-28.
3. Вахрушина М.А. Проблемы и перспективы развития российского управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 33. С. 12-23.
4. Глубокова Л.Г. Методика управленческого анализа издержек обращения торгового предприятия // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2008. № 2. С. 81-88.
5. Чугаева Т.Д. Организационно-методические подходы к реализации системы управленческого учета // Сб. статей. Основные направления повышения эффективности экономики, управления и качества подготовки специалистов. Материалы 4-й международной научно-практической конференции, г. Пенза, 2006.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРАВА ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Шевелев С. Ю., к. э. н., доцент, заведующий кафедрой «Философия, история и право»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Барнаульский филиал
Россия, г. Барнаул
E-mail: SYUSHevelev@fa.ru*

Аннотация: Право собственности устанавливает материальную основу любого общества – экономических отношений собственности. Таким образом, отношения собственности и собственности – взаимосвязанные категории. Право собственности является юридическим выражением, формой укрепления экономических отношений собственности. Свойство имеет отношение определенных лиц к материальным имуществом, как его собственные, принадлежащие им. Соответственно, все другие относятся к этим товарам, как к другим, они не принадлежат. «Имущество» является одним из наиболее изученных категорий в юридической науке, в силу его особой значимости для общества имущественных отношений и необходимость их эффективного регулирования.

Ключевые слова: закон, норма владения, право собственности, имущество, собственность.

Правовое регулирование в общем понимании – это осуществляемое при помощи системы правовых средств (юридических норм, правоотношений, индивидуальных предписаний и др.) результативное, нормативно организационное воздействие на общественные отношения с целью их упорядочения, охраны, развития в соответствии с общественными потребностями. Такое определение этого понятия дает С. С. Алексеев [2]. Своеобразие правового регулирования заключается в том, что оно:

- во- первых, по своей природе является такой разновидностью социального регулирования, которая строится так, чтобы иметь целенаправленный, организованный, результативный характер;

- во- вторых, осуществляется при помощи целостной системы средств, реально выражающих саму материю писаного права как нормативного институционального образования – регулятора [2].

Фактор ограниченности жизненных благ и экономических ресурсов требует не только разработки определенного порядка их распределения, но и установления каких-то правил контроля за ними. Конечные товары и экономические ресурсы, если они ограничены, не могут быть равнодоступными для распоряжения, применения абсолютно для всех членов общества. Если бы это было так, то в обществе воцарился бы хаос.

Например, вы приобрели или построили дом; если бы в обществе отсутствовали правила контроля за жизненными благами, то, в принципе, это означало бы, что в ваш дом постоянно могли приходиться – отдохнуть, обогреться, поспать, посмотреть телевизор – едва ли не все желающие. С уверенностью можно сказать, что не кому не понравился бы такой порядок, никого не удовлетворил бы такой «демократический» способ пользования жизненным благом. Значит, общество должно обязательно решить, какими нормами будет защищаться право контроля определенных участников экономической жизни за полученными в результате рыночного или государственного распределения конечными товарами и экономическими ресурсами. Это является одним из условий эффективного их использования, воспроизводства.

Для решения этой проблемы в современном обществе используются нормы собственности.

Право частной собственности регулируется основными нормативно-правовыми актами, как Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации, Жилищный кодекс Российской Федерации, Земельный кодекс Российской Федерации, Федеральный закон «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» и др.

Конституция РФ, определяя права и свободы человека и гражданина, не затрагивает права и обязанности юридических лиц. Соответственно право частной собственности юридических лиц конституционными нормами не урегулировано. Такой вывод можно сделать уже из одного названия главы 2 Конституции РФ «Права и свободы человека и гражданина». Содержание ст. 35 Конституции РФ также свидетельствует об этом: «Каждый вправе иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами» [1]. Эта конституционная норма не содержит в себе право частной собственности юридического лица. Данный пробел восполняется отраслевым – гражданским и земельным законодательством. А значит, предоставляется возможность в отраслевом законодательстве по-разному трактовать владение, пользование и распоряжение имуществом «совместно с другими лицами».

В Гражданском кодексе РФ закреплена концепция права частной собственности юридического лица. Статья 8 Конституции РФ признает и защищает в равной степени все формы собственности, в том числе и частную [1]. В Земельном кодексе РФ, в ст. 5 в понятие участника земельных отношений включаются собственники земельных участков, обладатели сервитута.

Так, согласно ст. 27 Конституции РФ каждый, кто на законных основаниях находится на территории Российской Федерации, имеет право свободно передвигаться, выбирать место пребывания и жительства. При этом данное право, как и иные конституционные права и свободы человека и гражданина [1], в соответствии со ст. 55 Конституции РФ может быть ограничено федеральным законом при необходимости.

Статья 8 Конституция Российской Федерации закрепляет: «В Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности» [1]. Данная норма особенно важна в тех случаях, когда сопоставляется некий приоритет прав собственности – все «собственности» и права всех собственников равны. Таким образом, права государства на объекты собственности не имеют никаких привилегий по отношению к правам собственности граждан или юридических лиц. Положения Конституции РФ нашли дальнейшее закрепление в текущем законодательстве Российской Федерации.

В Гражданском кодексе РФ праву собственности в целом посвящена главы 13, 14 и 15. Нормы настоящих глав регулируют общие положения права собственности, а также способы приобретения и прекращения права собственности.

Также Гражданский кодекс РФ предусматривает право частной собственности на земельные участки, которое содержится в главе 17. Нормы настоящей главы регулируют общие положения права частной собственности на землю, основания приобретения права пожизненного наследуемого владения земельным участком, пользование и распоряжение земельным участком, находящимся в пожизненном наследуемом владении. Также данная глава регулирует право ограниченного пользования чужим земельным участком (сервитут).

Собственник недвижимого имущества (земельного участка, другой недвижимости) вправе требовать от собственника соседнего земельного участка, а в необходимых случаях и от собственника другого земельного участка (соседнего участка) предоставления права ограниченного пользования соседним участком (сервитута) [1].

В соответствии со ст. 274 ГК РФ, сервитут может устанавливаться для обеспечения прохода и проезда через соседний земельный участок, прокладки и эксплуатации линий электропередачи, связи и трубопроводов, обеспечения водоснабжения и мелиорации, а также других нужд собственника недвижимого имущества, которые не могут быть обеспечены без установления сервитута.

Гражданский кодекс регулирует и право частной собственности на жилые помещения, об этом говорится в главе 18. Нормы настоящей главы регулируют отношения, связанные с объектами недвижимости в такой сфере, как удовлетворение жилищных

потребностей граждан. Это не означает, что из данных отношений исключаются юридические лица, иные субъекты права собственности. В удовлетворении жилищных потребностей наряду с гражданами участвуют коммерческие и некоммерческие организации, Российская Федерация, субъекты РФ, муниципальные образования иностранных государств, международные организации.

Правовое регулирование права частной собственности содержится и в Земельном кодексе РФ. Так, статья 15 гласит, что собственностью граждан и юридических лиц (частной собственностью) являются земельные участки, приобретенные гражданами и юридическими лицами по основаниям, предусмотренным законодательством Российской Федерации [1].

Граждане и юридические лица имеют право на равный доступ к приобретению земельных участков в собственность. Земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, могут быть предоставлены в собственность граждан и юридических лиц, за исключением земельных участков, которые в соответствии с настоящим Кодексом, федеральными законами не могут находиться в частной собственности. Большое значение в сфере правового регулирования земельных отношений имеют договоры, и прежде всего это договоры купли-продажи земельных участков как правовые формы. Особенности правового регулирования вопроса частной собственности в современной России. В отношении правомочия распоряжения необходимо отметить, что применительно к гражданам и юридическим лицам оно несколько ограничено. Ограничения, прежде всего, касаются земель, ограниченных в обороте, или земель, изъятых из оборота. Вместе с тем не допускается отказ в предоставлении в собственность граждан и юридических лиц земельных участков для строительства, ограниченных в обороте и находящихся в государственной или муниципальной собственности, если федеральным законом разрешено предоставлять их в собственность граждан и юридических лиц (п. 4 ст. 28 ЗК РФ). Кроме этих ограничений существуют ограничения по целевому использованию отдельных категорий земель. В соответствии со ст. 260 ГК РФ использование по целевому назначению устанавливается для земель сельскохозяйственного назначения и земель особо охраняемых природных территорий. Ограничения правомочия распоряжения земельным участком могут быть предусмотрены и другими нормативными правовыми актами. В соответствии с ч. 3 ст. 3 Земельного кодекса РФ имущественные отношения по владению, пользованию и распоряжению земельными участками, а также по совершению сделок с ними регулируются гражданским законодательством, если иное не предусмотрено земельным, лесным, водным законодательством, законодательством о недрах, об охране окружающей среды, специальными федеральными законами. Имеющими отношение к сфере земельного права согласно приведенной выше статье являются положения Гражданского кодекса Российской Федерации, а именно положения ст. ст. 129, 131, 209 ГК РФ. Особенно актуальным в последнее время становится институт приобретательской давности как основания возникновения права собственности на землю. Особенность его применения обусловлена спецификой земельного участка как объекта правоотношений. На сегодняшний день основными проблемами в сфере регулирования земельных отношений являются осуществление земельной реформы, определение ее направлений и механизмов, правовая проблема земельного контроля, ответственность за нарушение земельного законодательства, а также проблемы, связанные с использованием земельных долей. На этом сложном пути придется многое сделать и ученым, и юристам-практикам, которые проделывают действительно сложную работу, в том числе и по разработке действенного законодательства. Без сотрудничества в этой сфере обойтись нельзя. Большую роль играют в этом плане научные и научно-практические конференции, посвященные различным земельным вопросам.

Федеральный закон «О приватизации жилищного фонда в РФ» регулирует приватизацию жилых помещений, т. е. бесплатную передачу в собственность граждан Рос-

сийской Федерации, на добровольной основе занимаемых ими жилых помещений в государственном и муниципальном жилищном фонде, а для граждан Российской Федерации, забронировавших занимаемые жилые помещения, – по месту бронирования жилых помещений. Также регулирует порядок передачи жилых помещений в собственность граждан, какие документы должны быть у граждан для приватизации жилого помещения и другие нормы, связанные с приватизацией.

Так как право частной собственности предусматривает права граждан и юридических лиц, то Конституция РФ, определяя права и свободы человека и гражданина, не затрагивает права и обязанности юридических лиц. Соответственно право частной собственности юридических лиц конституционными нормами не урегулировано. Такой вывод можно сделать уже из одного названия главы 2 Конституции РФ «Права и свободы человека и гражданина». Содержание ст. 35 Конституции РФ также свидетельствует об этом: «Каждый вправе иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами» [1]. Конституционная норма не содержит в себе право частной собственности юридического лица. Данный пробел восполняется отраслевым – гражданским и земельным законодательством. А значит, предоставляется возможность в отраслевом законодательстве по-разному трактовать владение, пользование и распоряжение имуществом «совместно с другими лицами».

Правовое регулирование появляется и сохраняется, прежде всего, как система норм, закрепляющих, регламентирующих и охраняющих данные отношения. В условиях современной России собственность имеет исключительное значение в связи с тем, что она является базисом политических и экономических коренных преобразований, источником демократии, непременным условием построения правового государства. Вот почему охрана существующих отношений собственности – важнейшая задача всякой правовой системы, её стержень в конечном счёте. Важной, не всегда принимаемой во внимание особенностью является вынесение частной собственности на первое место. Это тесно связано с провозглашением прав и свобод высшей человеческой ценностью, а их признания, соблюдения и защиты – обязанностью государства, и со стремлением сохранить в экономической системе характерную для частной собственности весьма эффективную личную заинтересованность, с необходимостью, возрождая частную собственность, уделить ей особое внимание [3].

Сейчас уделяется большое внимание частной собственности, и выражается это в том, что все больше и больше имущества находятся в руках граждан, переходит из государственной собственности в частную. Но если все имущество перейдет в руки частных собственников, то они не смогут обеспечить сохранности данного имущества в полной мере. Например, если передавать в частную собственность природные объекты или памятники культуры, собственник просто извлечет выгоду и не будет далее поддерживать данный объект в нормальном состоянии, или просто продаст его за границу, т. к. он может распоряжаться имуществом как захочет. И это влечет потерей имущества для государства.

Исходя из вышеизложенного, можем дать следующие рекомендации:

- в ГК РФ следует предусмотреть такое правило, как: «в случае гибели (повреждения) здания или сооружения за собственником здания, сооружения сохраняется право на земельный участок, а также право на восстановление здания или сооружения без каких-либо ограничений»;

- считаем п. 3.4.9 Концепции развития гражданского законодательства в РФ целесообразным, поэтому необходимо ввести увеличенный срок приобретательной давности (тридцать лет) для приобретения права собственности на недвижимое имущество, которое выбыло из владения собственника помимо его воли;

- следует изъять и поместить в Гражданский кодекс Российской Федерации гражданско-правовые нормы, содержащиеся в Земельном Кодексе Российской Федерации с необходимой их переработкой.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 31 (с изм. И доп. На 21.07.2014), Ст. 4398.
2. О внесении изменений в статью 222 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и Федеральный закон «О введении в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» федеральный закон от 13 июля 20015г. N 258-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации от 20 июля 2015 г. N 29 (часть I) ст. 4384.
3. Гражданско-правовые способы защиты права собственности на недвижимость [Электронный ресурс]: науч.-практич. Пособие по применению гражданского законодательства/ под общ. Ред. В. Н. Соловьев). – М.: Юрайт, 2010. – Гарант, 2015.

УДК: 330.356

ПОИСК ИННОВАЦИОННЫХ ИДЕЙ НА ОСНОВЕ ИДЕАЛОВ РАЗВИТИЯ

Шуклина З.Н., д.э.н., профессор кафедры таможенного дела и маркетинга

Бекишева Х.Х., аспирант

Брянский государственный университет им. Ак. Петровского

Россия, г. Брянск

E-mail: zn-shuklina@yandex.ru

E-mail: bekisheva87@mail.ru

Аннотация: В статье предпринята попытка определить как формируется инновационная идея, где источники, каковы цели и идеалы внедрения идей, что является идеальным в развитии государства, общества, экономики и личности, как идеалы влияют на поиск инновационных идей.

Ключевые слова: инновационные идеи, источники, идеалы развития, инновационная активность, бизнес и коммерциализация идей, инновации.

Выбор инновационного пути становится незыблемым правилом в разработке стратегий бизнеса во всех отраслях и сферах деятельности. Однако внутреннее содержание процесса требует уточнения, понимания и философского осмысления, без которых разработка и внедрение инноваций просто не состоится. В этой связи важны идеи, идеалы и источники инновационного развития, определенные и проанализированные предпосылки, содержание, структура и направления процесса создания и внедрения инноваций.

Если в науке понимают под идеей мысленный прообраз какого-либо предмета, явления, принцип с выделением основные, главные и существенных черт, то инновационная идея является прообразом будущего продукта или технологии, нового материала, метода или процесса. Инновационная идея несет нагрузку прорыва в развитии, изменения жизненного цикла или условий функционирования системы. От того с какой частотой, интенсивностью и наполненностью возникают идеи, каков на них спрос и как реализуются на практике, зависит динамика инновационного процесса, ритмичность и эффективность развития. Для инновационной идеи важен идеальный образ, как высшая степень ценности или завершенности инновационного явления. Идеал инновации отражает индивидуально принятый стандарт или образец достижения лучших результатов, цели инновации, синергетического эффекта. Идеальная инновация обеспечивает прирост дохода, удовлетворение потребности, несет обществу и гражданам позитив и качественные изменения [3, с. 102].

Под идеей можно понимать новую оригинальную, возможно уникальную мысль, имеющую определенную целевую направленность и потенциальную общественно-полезную ценность [4, с. 98]. Большинство идей, имеющих новизну, содержат иннова-

ционные элементы, однако этого не всегда достаточно для их определения в качестве инновационной идеи.

В науке есть определение, что главным признаком инновационной идеи является ее соответствие современному направлению (тренду) развития отрасли или сферы хозяйствования и востребованности в экономике. Однако мы хотим подчеркнуть, что инновационной становится идея, несущая новые позитивные изменения, развитие, прогресс и динамику. Идея может родиться вне зависимости от внешнего события, опережать потребности и являться исключительно новым явлением, она может не найти поддержки в тех отраслях, которые изначально могут обеспечить внедрение инноваций. Но интерес и спрос науки и практики на такие идеи, коммерциализация их как товара обеспечивают внедрение идей в разработку, вовлечение в рыночный товарооборот. При этом сам рынок часто в линейном развитии не реагирует на новые разработки и не формирует спрос на новые товары. Консерватизм, конформизм, опасность рисков и желание сохранить устойчивое положение, привычные связи в бизнесе являются понятными, но мало эффективными. Совпадение экономических циклов, инновационных фаз, интегрирование условий и мотивов вызовет единичные или циклические инновации. Отдельные единичные факты внедрения инноваций не исключают системного подхода к формированию институционального, отраслевого и рыночного инновационного комплекса [2, с. 204]. Поэтому для выявления концентрации идей следует использовать краудсорсинг, как модель информативного и коммуникационного насыщения экономики мнениями и знаниями.

Логично предположить, что поиск инновационных идей важен для бизнеса, управления государством и социальной сферы. Но инновационные идеи нужны на уровне образования, саморазвития и формирования поведения личности на рынке. Не исключается внутренняя мотивация в формировании идеи, но эффективным может быть стимулирование и понуждение к созданию идей и принятию уникальных решений инновационного развития.

Какие рождаются идеи, инновации и как классифицируются отражено в работах многих ученых. Так, в своих исследованиях Супрун В. И. подчеркивает авторский подход к классификации инноваций, выделяя креативную деструкцию, поддерживающую, прерывную и деструктивную инновацию [1, с. 198]. Здесь источники инноваций заключены внутри самих событий и либо разрушаются, либо трансформируются в инновационном процессе. В нашем понимании новаторские идеи в своей основе творческие, исключительные и полезные. Классификацию инноваций можно дополнить синергетическими и интегрирующими инновациями, которые несут синергетический эффект и позволяют кардинально изменить жизнь человека [13].

Мы можем утверждать, что возникают ситуации, когда одна инновация влечет за собой прорыв, рождение многих и в разных областях, при том, что индивидуальное творчество новаторов, исключительность и особенности создания не всегда вступают в противоречие с коллективным творчеством при создании инновационных идей. Тут скорее важны коммуникационные и информационные возможности распространения идей и новаций, инструменты коммерциализации, а не источники. Понятно, что спрос формирует коммерческую ценность инновации, но появление инновационной идеи невозможно прогнозировать, но можно мотивировать и стимулировать. Для этого в системе общественной, научной и предпринимательской жизни важны идеалы развития, идеалы внедрения инноваций [13].

Источники инноваций формируются на уровне личности ученого, научных удач и неудач, внешних и внутренних событий, на уровне структурных преобразований, несоответствий реального и потенциального, идеального и утилитарного, взаимодействия ценностей и потребностей, демографических и социальных трансформаций, зарождения новых знаний в смежных науках.

**Таблица 1 – Идеальное состояние элементов системы
государственно-общественной жизни**

Уровень	Идеал внутренний	Идеал в глобальном масштабе
Государства	Мудрость власти и служение народу, безопасность и защищенность граждан, оптимальное использование ресурсов, исключение расслоения общества, самообеспеченность и развитие	Открытость системы, яркая специализация, уникальность и адаптивность к мировому уровню
Экономики	Экономика знаний, богатство граждан, высокая занятость и творчество	Всеобщее благоденствие и развитие
Общества	Гармония с природой, защита обездоленных, единство в творчестве и развитии, эмпатия	Открытость и гармония
Бизнеса	Внедрение инноваций, рост доходов, самофинансирование, высокая мотивация и производительность труда, конкурентоспособность товара на рынке	Совершенная конкуренция и активность
Науки	Динамика и интенсивность идей, гипотез, планов, познание неведомого, информационная доступность, высокая эффективность результатов	Слияние с производством, образованием, культурой и социумом
Личности	Идея, долг, ответственность, оптимизация потребностей и отдачи, творчество и профессионализм	Оптимально адаптированная, творческая, реализующая миссию

Следовательно, источники связаны не только с инвестициями, предпосылками и условиями, но так же с особыми внезапными революционными событиями, факторами острого влияния, трансформирующими привычные явления или вызывающими прорывные идеи в жизни людей и общества.

Современная система управления идеями (idea management system) должна стать формализованным процессом, охватывающим рождение, формирование первичного пула, объединения участников, развитие и обогащение, управленческую оценку, инструменты и методы отбора бизнес-идей, обладающих практической ценностью для конкретной организации [3, с. 96]. Можно гипотетически допустить, что формирование инновационного комплекса с опорой на потребности и спрос предполагает активное использование инновационного маркетинга. Гипотеза строится на возможности маркетингового управления инновационным процессом.

Маркетинг инноваций представляет собой концепцию, доктрину и систему мер стратегического влияния и адаптационного взаимодействия при формировании и удовлетворении спроса на инновации. Именно маркетинг выявляет и формирует спрос, определяет сегменты и отслеживает реакцию рынка на новые товары, организуя эффективное поведение бизнеса под влиянием факторов внешней и внутренней среды. Маркетинговая политика регулирует отношения с клиентами, оптимизирует ценообразование и активизирует коммерциализацию инноваций, адаптируя производство к спросу и формируя новый спрос на уникальные товары и технологии [7, с. 245].

Учитывая принцип холизма, маркетинг как система всегда приносит более весомый результат, чем простая сумма его частей. Холистический маркетинг предполагает сложное, но исключительно эффективное сочетание с индивидуальным маркетингом отношений, при этом продуктивные инновации включаются в клиентоориентированную систему вместе с процессными, управленческими и маркетинговыми решениями. Выстраивание на рынке и в управлении бизнесом системных отношений, целостных связей и обоснование целей внедрения инноваций предполагает проведение предварительной работы по информационно-инновационному образованию всех слоев общества с доказательным, аргументированным представлением значения инноваций в каждой сфере и отрасли, для каждого слоя (страты) и сегмента, для потребителей, бизнеса и социума [13].

Инновационную активность, стимулирование и мотивацию творчества, маркетинговые коммуникации, инновационное поведение и культуру важно адаптировать и направить на сознание механизма формирования рынка инноваций. Структурирование рынка инноваций, инфраструктурное обеспечение, выявление скрытого спроса и формирование новых потребностей должны быть основой в разработке стратегий инновационного развития отраслей и регионов. Есть научное мнение, что инновации сами по себе, без дополняющих активов (в том числе производственных и маркетинговых и т.п.) редко находят сбыт, и в большинстве случаев плодами инноваций пользуются либо последователи и имитаторы с лучшими дополняющими ресурсами, либо владельцы таких ресурсов. Это вызывает множественные эффекты от снижения конкурентоспособности местных новаторов, а также перераспределение инновационной активности индивидов в сторону более доходного и предсказуемого приложения собственной инновационной активности (работа на монополии и т.п.) [8, с. 200].

В науке и практике специалисты нередко размышляют о том, что борьба на рынке, эффективность бизнеса и создание инноваций не совместимы и не применимы. Взаимное исключение возникает в случае неэффективного менеджмента, отсутствия обоснованных стратегий развития и отказом реально воспринимать действительность [9]. Параллельность бизнеса и инноваций проявляется только на стадии первичного формирования рынка инноваций, постепенного выхода экономики на уровень развитых стран. Именно здесь явно прослеживается потребность включения науки в деятельность бизнесменов и в стратегии предпринимательства.

Взвешенная, конструктивная и корректная политика управления инновационным развитием, разработанные прогнозы и планы, маркетинг и менеджмент вовлекают в процесс материальные, информационные, интеллектуальные и трудовые ресурсы и потенциалы, основываясь на новых исследованиях, технологиях и продуктах. Хотим подчеркнуть взаимообусловленность процессов и взаимовлияние идей, идеалов инноваций и эффектов. Новое управление рождает инновационные идеи, побуждает к новаторству, а осознание и приятие идеального, лучшего в новаторской деятельности способствует рождению инновационных маркетинговых и управленческих идей [11, с. 232].

Острота конкуренции и сложность появления российского бизнеса на плотно занятом мировом рынке требуют исключительных товаров и технологий продвижения, среди которых можно выделить стратегии «голубого океана», то есть создание новой незанятой рыночной ниши, обеспечивающей растущий спрос на уникальные товары. «Голубые океаны» обозначают нетронутые участки рынка, требуют творческого подхода и дают возможность расти и получать высокую прибыль при самостоятельно разработанной стратегии развития и внедрении новых товаров и технологий [10]. Однако такие разработки связаны с поиском особенных, эксклюзивных идей, и сопровождаются рисками внедрения новых разработок. Интересная, уникальная, коммерческая идея включает в себя четкое определение цели и выбор адекватного способа ее практической реализации.

Если для предприятия важен поиск новой идеи, то при оценке рынка выявляют потенциальных потребителей и анализируют незанятые ниши и сегменты, определяют потребности, емкость и конкуренцию регионального рынка [12]. Рождение идеи может случиться на уровне предприятия, на уровне новаторов, с помощью модернизации и франчайзинга, путем адаптации к требованиям рынка известных идей. Появление идей требует из оценки, включения в программы реализации. На каждые 100 новых идей приходится только 5-7 реально приносящих новизну и эффективность. В этой связи актуален стратегически выстроенный мониторинг новых идей, научно-исследовательских изысканий, фанатичной работы новаторов, ученых, исследовательских групп, мотивированных полезным результатом и поддерживаемых государственными, общественными, спонсорскими организациями.

Таким образом, ясное и четкое понимание целей и идеалов развития позволяет стимулировать и мотивировать создание идей.

Библиографический список

1. Бовин А.А., Чередникова Л.Е., Якимович В.А., Управление инновациями в организации: Учебное пособие – («Высшая школа менеджмента») (ГРИФ).- Издательство: Омега-Л, 2006.-415с.
2. Васильев В.П. Управление инновациями. Издательство «Дело и сервис», 2011.-400 с.
3. Джеймс П. Эндрю. Возврат на инновации. Практическое руководство по управлению инновациями в бизнесе. – М: Гревцова, 2008.-304с.
4. Донской О.А., Супрун В.И. Обсуждаем перспективы инновационного развития// Идеи и идеалы, 2010, №4
5. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент.-СПб:Питер, 2008.-1450с.
6. Клейтон М. Кристенсен. Дилемма инноватора. Как из-за новых технологий погибают сильные компании. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.-242с.
7. Крышталь Н., Данилин П. Инновационный путь России http://fictionbook.ru/author/natalya_kriyshtal/innovacionniyuyi_put_rossii/
8. Румянцев А.А. Менеджмент инновации. Как научную разработку довести до инновации. - М.: Бизнес-пресса 2007.-200с.
9. Чан Ким, Моборн Рене. Стратегия голубого океана. М.: ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2014. - 320с.
10. Тычинский А.В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт. Таганрог: ТРТУ, 2006.
11. Хомутский Д. Управление идеями: как организовать процесс// Управление компанией, 2005, №8
12. Шуклина З.Н. Формирование новых потребностей и спроса на инновации // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция, 2015, №2.

UDC: 33

METHODS OF MONITORING OF INVESTMENT PROJECTS OF THE COMPANY

Shurina K., Master`s student

Scientific advisor: Ph.D., Tatiana V. Kalashnikova

Tomsk polytechnic university, Institute of Humanities, Social Sciences and Technologies

Russian, Tomsk

E-mail: k-shurina@mail.ru

Abstract: The paper deals with some aspects of monitoring process of investment projects. Specify the stages of the life cycle of the investment project. Emphasizes the identification of new management options in the course of the monitoring.

Key words: monitoring; investment projects; modeling of cash flows; financial result; project life cycle.

Monitoring of the project is understood as process of collection of data on execution of the project taking into account the plan, measurements of indicators of implementation of the project, and also representation and distribution of information on execution of the project [1].

It is essential to increase efficiency of monitoring of SP if there will be found, and will gain distribution, modern more adequate methods. The simple policy of the choice of those of SP applied in the past which promised the fastest economic benefit appears nowadays dangerous, disorienting, undermining stability. Today we need much more sophisticated methods of monitoring of investment projects. It would be desirable to note that study of questions of methodological bases of creation of system of monitoring is required, the giving chance to continuously estimate and compare results of implementation of the investment project at all stages of his life cycle.

Monitoring of investment projects has to be a source of full and reliable information therefore the manager is forced to address opinion of experts as they, analyzing and estimating this implementation of the project, render powerful verdicts, to realize projects or not. The choice of experts for carrying out monitoring needs to be carried out at each stage of life cycle of the investment project, depending on change of need for qualification and professional

skills of experts, in connection with change of specifics of works on preinvestment, investment and operational stages.

One of the main difficulties when carrying out monitoring of investment projects consists that besides the phenomena, objects, factors which condition can be expressed quantitatively (in rub, kg, km, %, etc.) it is necessary to estimate qualitative factors which definition isn't possible without opinion of experts.

Monitoring begins with a preinvestment stage, passes through all investment and operational stages and stops at the time of end of the project [tab. 1].

Table 1. Stages of life cycle of the investment project

Preinvestment stage (planning phase)	Research of investment opportunities	Monitoring of a pre-investment stage
	feasibility statement	
Investment stage (realization phase)	Formation of production assets	Monitoring of an investment stage
	Preproduction marketing	
	Training	
Operational phase (Operational phase)	Exit to design capacity	Monitoring of an operational stage

Undoubtedly, advantages of such approach consists that it provides a possibility of gradual increase of the efforts and expenses put in the project. The result of realization of each stage, stage of the project depends on how effectively there is a management of investment process. Its ultimate goal is receiving the maximum profit and minimization of the revealed risks. The integral element of each of stages is monitoring of the received results and selection of the most promising projects [2].

At a pre-investment stage of life cycle of SP generally within monitoring it is carried out:

1. Modeling and analysis of a cash flow of SP.
2. Assessment of economic efficiency of SP.
3. Definition of the optimum moment of the beginning of investment.
4. Justification of duration of life cycle of SP.

Modeling of cash flows potential SP consists in development of their structure – definition of the settlement period, its partition on stages (steps) differing with the contents, the sizes of the income and expenses.

The assessment of economic efficiency of SP is carried out using classical methods which have gained the greatest distribution thanks to simplicity of calculations and, as a result, the speed of receiving results, one of such methods is the net discounted income (A method of net current value, NPV-Net Present Value of Cash Flows). NPV is important because it shows the gain of welfare of shareholders of firm generated by the project and is the best characteristic of return on the invested capital.

Internal rate of return method (A method of calculation of standard of profitability of investments, IRR – in tern al rate of return), being a relative indicator estimates profitability of investments. Besides, it contains information on “a reserve of safety of the project” which isn't peculiar to NPV.

The internal rate of profitability characterizes the expected profitability of the investment project. If IRR exceeds the price of the capital used for financing of the project, the investment can consider reasonable, otherwise implementation of the project will be unprofitable.

Unlike NPV IRR allows not only to make decisions on some specific projects, but also to compare investment projects with absolutely different levels of financing and different budgets. This method yields good results in relation to an assessment of projects with single

investments, in case of use of an identical discount rate, however the analysis of investments only on the basis of an indicator of IRR is inefficient.

The method of definition of a payback period (PP – paybackperiod) is the simplest and, as a result, the most superficial of the considered financial methods therefore it is expedient to use him as secondary criterion after NPV and IRR.

The period of payback is defined as the expected number of years during which initial investments will be compensated. Within this method the economic subject establishes an acceptable time limit of payback, respectively, the positive decision on investments is made if the calculated value of the period of payback is less than set limit.

As part of the monitoring of the investment and operational phases of the life cycle of SP in general, it will be held:

1. Assessment of economic efficiency of SP.
2. Identification of new administrative options.
3. Definition of financial result from the termination of the project.
4. Accumulation of information on the project course.

Economic effect of the project at investment and operational stages will be defined by the additional cost created by the project and which is a project contribution to a gain:

- 1) capital of shareholders of the company;
- 2) costs of business of the company;
- 3) costs of the gross product created in branch;
- 4) costs of a gross regional product;
- 5) costs of gross domestic product of the country.

In the process of realization of the investment project within monitoring occurs continuous receipts and accumulation of new information, about a designed project and the surrounding economic environment [3]. Thus, during monitoring irrationality of earlier provided design decisions and need of their adjustment can come to light. Therefore, the more often within implementation of the project the received results will be overestimated, the probability of a favorable outcome is higher.

It is undoubted that at a project assessment at a stage of his performance is necessary to approach very seriously to the term of forecasting of cost of business without project and with the project, considering life cycle of the project and time which has remained before its end (if the project is already carried out some time).

The early termination of the project is followed:

1. Sale of the assets involved in the project which are interested to buyers;
2. The termination of transactions of the project in a type of its unprofitability.

The cash flow of the project can significantly change in case of his early termination, and, besides, if the analysis of expediency of the termination of the project wasn't carried out, it is impossible to be sure that the optimum cash flow is found.

Thus, submission of investment projects in the form of sequence of standard stages and phases allows to allocate accurately the intermediate stages and results received in the course of their performance, provides gradual building of information on the project at managers and a possibility of its further continuation.

Bibliography

1. Project analysis and project finance /I.A. Nikonov. – M.: Alpina Publisher, 2013. – 154 p.
2. Limitovsky M.A. Investment projects and real options in emerging markets. – M.: Yurait, 2014. – 464 p.
3. Kalugin V.A., E.A. Monakova The development of the mathematical apparatus of the expert assessments in project monitoring system. Journal of Belgorod University of Consumer Cooperatives (BUPK) / International Scientific – theoretical journal «Fundamental and applied researches». № 3 (47) – 2014.

ANALYSIS OF NEW TOOLS FOR THE MANAGEMENT OF EMPLOYEES' INNOVATIVE ACTIVITY

Shumovskaya A. S., student
Gorevaya E. S., Cand.Econ.Sci., associate professor.
Novosibirsk State Technical University,
Russia, Novosibirsk
E-mail: shumovskaya.a@gmail.com

Abstract: Workers' innovation activity is one of the most important factor of effective innovation of company's activity. This article discusses traditional and modern instruments used for the management of innovative employees' activity.

Key words: Innovation activity, IT tools, motivation, research, pioneering work, innovation motivation of employees, pioneering work and innovation.

According to the strategic documents of the Russian Federation, a major role in the development of economic growth is the transition to an innovative path of development and building the economy. This makes increasing innovative development of such an important issue. One is the management of innovative activity of employees.

Employees' innovative activity is one of the most important factors of effective innovation company. The article deals with the modern tools used for the management of innovative activity of employees.

Companies that are configured on a serious competition, as in any market, paying particular attention to innovative development. Considering the history of market reforms and the relationship, it may be noted that innovations are the main components of the business process for companies that are more efficient and competitive in the market.

Many large companies are directly funded research teams and third-party research firm, involved in the development of innovative projects. All this has a logical explanation, innovation is able to give so much impact that will take a leading position in the market and to break away from the competition. Often, a company which occupies a leading position at the expense of innovation and remains in the lead, because the benefits of such a start are likely to be unavailable to the market participants, and to compensate for the gap in other ways almost impossible.

Relevance of the research results from the high importance in modern Russian conditions the innovation perspective, which rightly links the major expectations of both research and practical.

Since the innovation activity is an indicator that reflects the pace and scope, the duration of the development and introduction of innovations, its key features are the number of innovations and innovative suggestions worker, their frequency, urgency of the situation of the company.

Consider the most common instruments used by successful innovative companies: organization of cultural and sports activities, raising team spirit, training by companies, private and public praise leader, rewarding the best employees received corporate awards, and assistance in the promotion of an employee on a career ladder, head of readiness always help, for example, how to engage in the project, compensatory time off, additional vacation days.

There are many other types of non-material motivation of employees, and every leader in his own way must understand and choose such tangible and intangible tools for the management of innovative activity of employees.

Modern tools of innovation activity development of personnel in recent years has grown considerably due to the introduction of new IT solutions.

There are IT solutions as "Spice", "INOVATIVE SOLUTIONS" and others. One of the most-developed solutions is a software product "Pryaniki"

“Pryaniki” is an online service that allows you to create a program of non-material motivation in minutes. Finished tools allow managers to quickly gather the effective recognition of the program, to organize a contest or inspire creative feats. “Carrot” is already used by such companies as “Ural Bank”, “Rosatom”, “the Microsoft”, “Mvideo”, “Johnson & Johnson”, “Altoros”, “T-Systems” and others.

The main tasks of “Pryaniki” are:

1) Creation and improvement of corporate social and motivational network that combines the functionality of a corporate social network, and the designer of motivational tools for creating recognition programs, involvement, development of corporate culture and so on;

2) The organization of training seminars and business breakfasts, which share their experience and knowledge about how investment in staff happiness can improve business performance;

3) Conducting theoretical studies and the collection of practical cases, which we share in our publications and video interviews as part of a special project, “the HR-raisin”.

This type of IT solutions provides a wide range of services:

1) Corporate social network;

2) Motivation and gamification;

3) exchange of ideas;

4) Research;

5) Administration;

6) Integration;

7) Consulting;

8) Crowdsourcing.

More focus on corporate social and motivational networks, crowdsourcing and gamification.

Socio-motivational network – a network that not only serves as a platform for exchange of experience and knowledge, but also contains the tools to help employees engage in the desired business activity.

Arsenal tools of corporate social network: Event Ribbon, group, staff directory, file storage, references, notifications, polls, announcements, search, photos, and branding.

More look at crowdsourcing.

Crowdsourcing is a plurality of problem solving by volunteers. How to take the volunteers within the organization, where everyone is responsible for their field of operations? And just imagine! Everyone in the organization – a potential source of ideas and solutions, which it would like to suggest, but do not know how or does not think that his ideas generally anyone interested.

Arsenal tools:

1) Exchange of ideas.

Staff can offer their own ideas and to “invest” in his colleagues the idea of virtual cakes. If the idea is successful and will be successfully implemented, then all the “investors” get their “contributions” back with interest. Flexible funnel ideas adjusted to the company’s business processes, and manage the movement of ideas funnel can specially appointed supervisors or system administrator.

2) Creative competitions.

Competition – is a small virtual brainstorming, which has a theme, the essence of tasks, deadline for ideas and the prize fund “Gingerbread”, which at the end of the contest will be distributed among the authors of the best ideas. This prize money can be formed by several employees, and the winners will receive not only the “gingerbread”, but also a public glory and honor.

3) Incentive awards.

Medals, badges for the generators of the best ideas and the most talented participants. Ratings active and successful employees. Recognition, competition, glory and honor.

Employees of one of the leading Russian retail chains selling household appliances and electronics, “M. Video” using the platform “Spice” and thank each other virtual “turnips” accumulate “reputation”, and more.

In conclusion, we can say that this online service is very useful for the management of innovative activity of employees and to improve the atmosphere in the team. According to research by American psychologist Shore Achora, happy employees work 31 % more efficient. As well as the manifestation and receiving gratitude enhances self-perception of happiness, and people feel happy, 31% more efficient and the sale of their 37 % higher.

РАЗДЕЛ II

ИННОВАЦИИ В ОБРАЗОВАНИИ: КОНЦЕПЦИИ, ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ

INNOVATION IN EDUCATION: CONCEPTS, PROBLEMS, SOLUTIONS



УДК 37.032.2

РОЛЬ РОДИТЕЛЕЙ В РАЗВИТИИ ЛИДЕРСТВА У ДЕТЕЙ МЛАДШЕГО ШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

*Аспанова Г. Р., докторант PhD,
Казахский национальный педагогический университет им. Абая
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: g.aspanova@mail.ru*

Аннотация: Статья рассматривает роль родителей в развитии лидерства у младших школьников. Автор опирается на трехуровневую типизацию семей в вопросах развития и воспитания детей младшего школьного возраста. Подчеркивается важность родительской позиции. Представлены результаты работы с родителями детей младших классов.

Ключевые слова: дети младшего школьного возраста, родительская позиция, типология семей, этапы развития лидерства у детей младшего школьного возраста.

Происходившие в нашей стране на рубеже XX–XXI вв. политические и социально-экономические перемены оказали серьезное влияние на все стороны современного состояния общества. Они привели к изменению ценностных ориентаций, к деформированию существовавших ранее убеждений и взглядов, вытеснению духовных потребностей. Современная социальная среда сложна и нестабильна. Психологическая статистика констатирует, что социальная неуверенность стала распространенным явлением. В последнее время произошло изменение концептуально-мировоззренческого отношения к человеку, осознание ценности для страны и общества отдельной личности. Поэтому сегодня выдвигаются довольно серьезные требования к личной активности человека, его способности оказывать влияние на других людей, т.е. лидерству.

Мы считаем, что начинать развитие лидерства у личности целесообразно в период его младшего школьного возраста, так как в данный период происходит активное формирование личности, поиск себя и своего места в жизни, определение своих склонностей и способностей.

Большинство ученых считают, что каждый человек с рождения обретает задатки лидера, которые впоследствии, столкнувшись с социальными нормами, заглушаются. В возрасте семи-одиннадцати лет ребенок подвергается социальным воздействиям. Он знает, что он обязан учиться и в процессе учения изменять себя, присваивая коллективные знаки (речь, цифры, ноты и др.), коллективные понятия, знания и идеи, которые существуют в обществе, систему социальных ожиданий в отношении поведения и ценностных ориентаций. Стремление «быть как все» возникает в условиях учебной деятельности из-за многих причин. Во-первых, дети учатся овладевать обязательными для этой деятельности учебными навыками и специальными знаниями. Учитель контролирует весь класс и побуждает всех следовать предлагаемому образцу. Во-вторых, дети узнают о правилах поведения в классе и школе, которые предъявляются всем вместе и каждому в отдельности. В-третьих, во многих ситуациях ребенок не может самостоятельно выбрать линию поведения, и в этом случае он ориентируется на поведение дру-

гих детей. В младшем школьном возрасте вообще, но особенно в первом классе, ребенку свойственны выраженные конформные реакции на незнакомые для него ситуации. Конформное поведение, следование за сверстниками становится типичным для детей младшего школьного возраста. Это проявляется в школе на уроках (дети, например, часто поднимают руку вслед за другими, при этом бывает, что они внутренне вовсе не готовы к ответу), это проявляется в совместных играх и в повседневных взаимоотношениях [1]. Поэтому считаем, что к развитию лидерства у младших школьников необходимо отнестись со всей серьезностью. Процесс развития лидерства сложен и длителен. Рассматриваемый нами процесс не является стихийным. Мы видим эффективность данного процесса в поэтапном осуществлении. Этапы развития лидерства у младших школьников: первый этап – изучение ребенком самого себя, своего лидерского потенциала; второй этап – управление собой, саморегуляция, третий этап – управление другими. Лишь овладев поэтапными навыками, можно говорить об успешном осуществлении развития лидерства у младших школьников.

Учитывая важнейшую роль родителей в развитии лидерства у младших школьников, авторы многих исследований рассматривают различные аспекты отношений внутри семьи, ее влияние на развитие и воспитание личности ребенка младшего школьного возраста. Именно семья осуществляет базисную социализацию ребенка, формируя его душевные и духовные устремления, его характер и ощущение своего места в социуме [2].

В целях более глубокого изучения возможностей родителей в деле развития лидерства у детей младшего школьного возраста мы использовали предложенную учеными-педагогами трехуровневую классификацию семей: 1) с высоким уровнем воспитательных возможностей; 2) со средним уровнем воспитательных возможностей; 3) педагогически слабые семьи с низким уровнем воспитательных возможностей [3]. При этом учитывалась их психолого-педагогическая культура и психолого-педагогическая подготовленность как аспекты взаимосвязанные и взаимообусловленные.

Огромное значение в развитии лидерства у детей младшего школьного возраста является родительская позиция. Выделяют следующие виды родительских позиций: а) адекватность – позиция взрослого, основанная на реальной точной оценке особенностей своего ребенка, на умении увидеть, понять и уважать его индивидуальность. Родитель не должен концентрироваться только на том, чего он хочет в принципе добиться от своего ребенка; знание и учет его возможностей и склонностей – важнейшее условие его развития; б) гибкость – родительская позиция как готовность и способность изменения стиля общения, способов воздействия на ребенка по мере его взросления и в связи с различными изменениями условий жизни семьи; в) инфантильность, ведущая к барьерам общения, вспышкам непослушания, бунта и протеста в ответ на любые требования; г) прогностичность, выражающаяся в ориентации на «зону ближайшего развития» ребенка и на задачи завтрашнего дня; это опережающая инициатива взрослого, направленная на изменение общего подхода к ребенку с учетом перспектив его развития [4].

Мы считаем, что без четкой организации взаимодействия семьи и школы по вопросу развития лидерства у младших школьников добиться успеха в этой деятельности невозможно.

В начале эксперимента нами было проведено анкетирование родителей учеников, где им предлагалось ответить на вопросы касательно их ребенка. Анализ анкет позволил определить взаимоотношения между родителями и детьми, позицию родителей относительно развития лидерства у детей, а также определение уровня развития лидерства у детей. Все респонденты показали высокий уровень заинтересованности в процессе развития лидерства у их детей. Данная анкета позволяет определить социальную роль ребенка в семье, где его окружают любящие люди, где созданы условия для его комфорта. Так, анкета показала, что 35% детей постоянно в семье проявляют лидерские качества, 45% детей стабильно проявляют лидерство как в классе, так и в семье, 15% периодически проявляют в семье лидерские качества, 5% - не проявляют лидерства.

Работа с родителями по развитию лидерства у детей младшего школьного возраста велась по выделенным нами этапам. Эффективными считаем следующие виды форм: родительские собрания; педагогические семинары; научно-практические конференции; коллективные творческие дела.

Так, нами были проведены родительские собрания: «Психологические особенности развития ребенка младшего школьного возраста», «Родительская позиция – путь к лидерству», «Влияние индивидуально-психологических свойств личности (темперамента) на проявление лидерства»; педагогические семинары: «Развитие лидерства у младших школьников в учебной и внеучебной деятельности», «Факторы, влияющие на развитие лидерства младших школьников»; научно-практические конференции: «Самооценка ребенка в развитии лидерства»; «Стили разрешения конфликтов»; коллективные творческие дела: «Концертная программа», «Спортивная эстафета», «Я+Ты=Мы».

Работа с родителями заключается в предоставлении знаний о возрастных социальных особенностях детей младшего школьного возраста, о феномене лидерства на основе различных теорий (в своем исследовании мы опираемся на личностную и ситуативную теории лидерства), о диагностировании лидерства и организации процесса развития лидерства [5].

Считаем, что процесс развития лидерства у младших школьников будет эффективным и результативным, если работа в данном направлении будет осуществляться совместно с родителями. Родители наряду с учителями всегда играли решающую роль в постепенном повышении уровня образованности населения. Цивилизации достигают высокого развития, когда родители осознают свой фундаментальный долг – воспитывать и развивать детей.

Библиографический список

1. Уманский А.Л. Педагогическое сопровождение детского лидерства: Автореф. Дис. Д-ра пед. Наук. Ярославль, 2005. – 39 с.
2. Журавлева Г.И. Совместная работа школы и семьи в деле обучения и воспитания детей // Школа. 2002. - № 1. – С. 60-63.
3. Эффективное лидерство: учеб.пособие / О.В. Евтихов; Сиб.гос.аэрокосмич.ун-т. – Красноярск, 2012. – 132 с.
4. Маллаев Д.М., Махаева Г.М. Семья и школа основные факторы развития современного лидера // Гуманитарные и социально-экономические науки. Ростов-на-Дону. 2006. № 11. – С. 8.
5. Платонов Ю.П. Путь к лидерству. – СПб.: Речь, 2006 – 348 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ ДЕТЕЙ-СИРОТ ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА СРЕДСТВАМИ АРТ-ТЕРАПИИ

Мугаджирова А. М., старший преподаватель
Атаева Д. З., к.п.н., старший преподаватель
Дагестанский государственный педагогический университет
Россия, г. Махачкала
E-mail: Aidatug1974@mail.ru
E-mail: Djama450@yandex.ru

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы адаптации детей-сирот средствами арт-терапии, а также раскрыты возможности арт-терапии в процессе социально-педагогической адаптации детей-сирот дошкольного возраста.

Ключевые слова: социальная адаптация, дети-сироты, арт-терапия, эмоциональное состояние, эмпатия.

Каждый человек уникален и неповторим, но полноценной личностью он может стать только в обществе. Первый социальный опыт человек приобретает очень рано, вступая в контакт с окружающими людьми, и эти отношения со временем все более усложняются и преобразуются. Способность к общению не является врожденной, она формируется в процессе приобретения жизненного опыта, контактов с другими людьми. Ведущую роль в накоплении этого опыта играют взрослые, передающие ребенку свои жизненные знания, а затем все более усиливается стремление к общению с другими детьми.

В период дошкольного детства (с 3 до 7 лет) ребенок получает основные уроки взаимодействия с другими людьми, в результате чего формируются его представления о себе и собственных возможностях. Неумение ребенка организовать общение может спровоцировать личностные и поведенческие нарушения, способствовать появлению замкнутости и чувства отверженности. Взрослые должны помочь ребенку вступить в мир новых взаимоотношений и адаптироваться в нем, приобретать новых друзей, находить выход из сложных ситуаций.

Умение общаться положительно влияет не только на взаимодействие с окружающими, но и на самооценку ребенка, ее внутренние характеристики: адекватность представлений о себе и своих возможностях, уверенность в собственных силах, эмоциональную комфортность.

Очень важным моментом является то, в какой среде живет ребенок. Среда, окружающая детей в детском доме, должна обеспечивать безопасность их жизни, способствовать укреплению их здоровья.

В системе общего дошкольного образования социально-эмоциональному развитию детей в целом и адаптации к условиям детского дома в частности уделяется достаточно много внимания. Отношение к адаптации ребенка к условиям детского дома как к временному, преходящему явлению, не позволяет достаточно использовать ее потенциал для развития коммуникативных способностей и социально-эмоциональных черт личности. [1]

Непременным условием построения развивающей среды является опора на личностно-ориентированную модель взаимодействия между людьми, что предполагает решение следующих задач:

- обеспечение чувства психологической защищенности, доверия ребенка к миру, радости существования, психологического здоровья, формирование начал личности индивидуального развития ребенка рассматриваются как средство полноценного развития личности;

- понимание, признание и принятие личности ребенка, необходимость учитывать точку зрения ребенка, не игнорировать его чувства, эмоции;
- у детей должно быть обеспечено личное пространство, комфортное с точки зрения эмоционального состояния ребенка. Необходимо, чтобы дети росли полноправными партнерами в условиях сотрудничества. А для детей, воспитывающихся в условиях детского дома, это значительно важнее, чем для детей, живущих в семьях.

Гармоничное становление ребенка невозможно без эмоционального отношения к окружающему в соответствии с ценностями, идеалами и нормами общества.

Исследователи Запорожец А.В. и Неверович Я.З. показали, что на протяжении развития ребенка меняется место эмоций в общей структуре поведения, появляются новые формы сопереживания, сочувствия другому лицу, столь необходимые для совместной деятельности и общения [2].

Эмоциональное развитие не происходит стихийно, а осуществляется на основе целенаправленного воспитания. Запорожец А.В. подчеркивал огромную роль в воспитании чувств авторитетного для ребенка взрослого. Его взаимоотношения с окружающими, его поведение, аффективные реакции на происходящее задают ребенку эталон не только способов действия, но и эмоционального отношения к людям [2].

Очень важен стиль руководства взрослого. Он должен способствовать тому, чтобы ребенок чувствовал себя полноценным участником совместной деятельности, имел возможность проявить инициативу и самостоятельность в достижении цели. Излишняя регламентация поведения ребенка, когда ему отводится роль механического исполнителя отдельных поручений взрослого, расхолаживает ребенка, снижает его эмоциональный тонус, оставляет равнодушным к результатам общего дела. В числе ведущих факторов, влияющих на эмоциональное развитие ребенка, Запорожец А.В. назвал детский коллектив. На основе совместной деятельности, опосредованной эмоциональными эталонами – нравственными нормами, – у ребенка складывается эмоциональное отношение к людям, зарождается эмпатия [2].

У детей, живущих в детских домах, наблюдается не просто отставание в развитии или недоразвитие личностных новообразований, особенно в его социально-эмоциональной сфере, при помощи которых ребенок приспосабливается к жизни в детском доме. Нарушаются эмоциональные и коммуникативные связи с матерью и родственниками, от личности не требуются те функции, которые он выполняет в жизни нормальной семьи.

При этом желание иметь близких, потребность в семье и сотворение идеала семьи у детей-сирот выражены острее, чем детей, воспитывающихся в нормальной семье. Несмотря на неблагополучие в семье, аморальность родителей, добровольный отказ от ребенка, дети часто тоскуют по семье. У некоторых детей складывается отрицательная модель семьи, в которую вкладывают совершенно конкретное содержание.

Арт-терапия сегодня считается одним из наиболее мягких, но эффективных методов, используемых в работе с детьми-сиротами. Словосочетание «арт-терапия» в научно-педагогической литературе понимается как забота об эмоциональном самочувствии и психологическом здоровье личности, группы, коллектива средствами художественной деятельности. Арт-терапия в последние годы приобрела педагогическое направление. В учреждении образования она выполняет следующие функции: воспитательную, коррекционную, психотерапевтическую, диагностическую и развивающую.

В арт-терапии используются элементарные художественные средства и не требуется предыдущего опыта в рисовании. Субъекты арт-терапевтического процесса – участник и арт-терапевт – взаимодействуют между собой вербально, на символическом, ассоциативном уровне и посредством невербальной, визуальной коммуникации через продукты творчества [3].

Арт-терапевтические техники направлены на достижение желаемых изменений в психологическом самоощущении, эмоциональную поддержку, выработку гуманно ориентированных моделей поведения.

Важно отмечать сдвиги в личностном росте посредством сравнения ребенка с самим собой, а не с другими детьми, не применять негативных оценочных суждений, «ярлыков», отрицательного программирования, не навязывать ребенку способов деятельности и поведения вопреки его желанию, принимать и одобрять все продукты творческой деятельности ребенка, независимо от содержания, формы, качества.

Арт-терапевт создаёт для ребёнка безопасную среду – в студии, снабженной необходимыми материалами – красками, глиной и т.д., находясь рядом с ним в процессе изобразительной деятельности. Дети могут использовать предоставленные им материалы по своему желанию, стремясь в присутствии арт-терапевта выразить в художественной форме свои мысли и чувства.

И, наконец, своей задачей арт-терапия видит работу с сильными эмоциями, такими как агрессия и страхи. Как уже говорилось, эти проблемы являются производными от таких проблем, как низкая самооценка, вытесненные элементы прошлого опыта, фрустрированная потребность во внимании и одобрении взрослого. Сильные эмоции подобны боли, которая нужна для того, чтобы показать, что в организме не всё в порядке. Их проявление – первое, что видит терапевт, начиная работать с ребёнком, уже является началом процесса исцеления. Профессионализм терапевта здесь заключается в том, чтобы позволить ребёнку свободно проявлять эмоции в творчестве, но не допустить распрстранения их на самого себя, ребёнка и окружающее реальное пространство.

Библиографический список

1. Бреслав Г.М. Эмоциональные особенности формирования личности в детстве: норма и патология. – М., 2009. – 140с.
2. Запорожец А.В. и Неверович Я.З. Эмоциональное развитие дошкольника. – М., 2010. – 176 с.
3. Никитин В.Н. Этико-культурологические аспекты телесно ориентированной арт-психотерапии в работе с детьми и подростками. – М., 2006. – 50с.

УДК: 37

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИКУЛЬТУРНЫХ УМЕНИЙ ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА СРЕДСТВАМИ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

*Гиниятуллина Э. Х., аспирант кафедры педагогики и психологии детства
Челябинский государственный педагогический университет
Россия, г. Челябинск
E-mail: giniyatullinaeh@cspu.ru*

Аннотация: В данной статье рассмотрены педагогические принципы, отражающие важнейшие закономерности процесса обучения иностранному языку детей старшего дошкольного возраста. Все рассмотренные принципы взаимосвязаны, взаимообусловлены и дополняют друг друга, представляя систему положений, определяющих стратегию обучения. Соблюдение указанных принципов приведет к желаемому результату – формированию поликультурных умений детей старшего дошкольного возраста.

Ключевые слова: педагогические принципы, педагог, дети старшего дошкольного возраста, иностранный язык, поликультурные умения.

Процесс обучения иностранному языку является процессом приобретения знаний, т.е. образовательным процессом, являющийся альтернативным, дополнительным, не входящим в составную часть официального дошкольного образования.

Обучение детей дошкольного возраста способствует их личностному росту, тесно переплетаясь не только с самой жизнедеятельностью детей дошкольного возраста, но и

устанавливая связи иностранного языка с другими видами и формами деятельности детей дошкольного возраста. Обучение иностранному языку нельзя представить без соблюдения определенного алгоритма его изучения, а в этот алгоритм входят как цели обучения данному языку, так и основополагающие принципы, без которых обучение невозможно построить продуктивно.

Анализ научной литературы, обобщение педагогического опыта, применение поликультурного, герменевтического и партисипативного подходов, позволили спроектировать методику формирования поликультурных умений детей старшего дошкольного возраста. Она строится на дидактических принципах, которые тесно переплетаются и отражают важнейшие закономерности процесса их обучения.

Принцип ситуативности предполагает соотнесенность высказывания с взаимоотношениями собеседников. Ситуативность необходима как способ речевой стимуляции детей дошкольного возраста и условие развития речевого умения, так как способна воссоздать коммуникативную реальность, тем самым, вызывая интерес к говорению. Педагог предоставляет возможность детям переносить уже известный языковой материал в новые игровые ситуации.

По мнению Щукина А.Н. [6], принцип ситуативности предполагает «такую организацию и проведение занятий, при которых введение и закрепление учебного материала проводятся с использованием тем и ситуаций общения, отражающих содержание избранной для занятий сферы общения»

Е.И. Пассов [8] отмечает, что «ситуация способствует развитию механизмов речевого высказывания: механизма дискурсивности, упреждения, выбора».

Учитывая тот факт, что основной мотивацией детей дошкольного возраста является познавательный интерес педагогу необходимо при организации занятий использовать принцип ситуативности, который делает процесс обучения общению на английском языке достаточно естественным, интересным и познавательным, что является основным условием успешного овладения иноязычной речью.

Принцип занимательности предполагает выбор и использование для формирования познавательного интереса приемов, которые включают средства при условиях, используемые определенными способами, что обеспечивает *занимательность*, но не *развлекательность* процесса, разумное, сбалансированное сочетание рационального и эмоционального.

Занимательность – это прием, который, воздействуя на чувства детей дошкольного возраста, способствует созданию положительного настроения к обучению и готовности к активной мыслительной деятельности у всех. Чтобы иметь надежный эффект ее использования, как показал педагогический опыт, необходимо: правильное понимание занимательности как фактора, определенным образом влияющего на психические процессы; предельно ясное осознание педагогом цели ее использования в каждый момент.

Таким образом, принцип занимательности, исключая развлекательность, регламентирует использование средств и способов для реализации содержания технологии формирования поликультурных умений детей старшего дошкольного возраста.

Принцип первичности родной культуры направлен на развитие нравственно-патриотических чувств детей дошкольного возраста, что является одной из основных задач дошкольных учреждений.

Исследованием установлено, что прежде чем формировать у детей представление о многообразии культур в России и мире, воспитать позитивное отношение к различным культурам на занятиях иностранного языка, необходимо детям привить чувство патриотизма, а именно: любовь к родным местам, гордость за свой народ, ощущение своей неразрывности с окружающим миром, желание сохранять и приумножать богатство своей Родины. Задача педагога – отобрать из массы впечатлений, получаемых детьми, наиболее доступные ему: природа и мир животных, труд людей, традиции, обряды, общественные события и т.п.

По мнению К.Д. Ушинского [8], интенсивность занятий родным языком всегда должна превышать интенсивность занятий иностранным, иначе душевному развитию ребенка грозит неизбежный, парализующий его (душевное развитие) вред. Мы солидарны с Е.И. Пассовым [8], который считает носителем культур человека, для которого факты определенной культуры становятся ценностью, т.е. приобретают социальное, человеческое и культурное значение, становятся ориентирами деятельности и поведения, связываются с познавательными и волевыми аспектами его индивидуальности, определяют его мотивацию, его мировоззрение и нравственные убеждения, становятся основой формирования его личности, а значит, и духовной свободы и развития творческих сил и способностей.

Принцип первичности родной культуры выполняет стратегически ответственную роль воспитания гражданина-патриота своей страны, осознающего ценность родной культуры и имеющий интерес к её глубокому познанию, прежде всего.

Принцип учета родного языка предполагает, что на занятии ребёнку необходимо постоянно сравнивать формы двух языков, анализировать их сходство и различие с целью детального постижения их строя. Главными моментами в работе считается отбор содержания обучения и технология подачи материала с учетом возрастных особенностей и интеллектуальных запросов детей дошкольного возраста.

Принцип учета родного языка направлен на практическое овладение иноязычной речью. Этому служит, во-первых, такая организация речевого материала, которая способствует предотвращению интерференции со стороны родного языка. Во-вторых, реализации принципа способствует соответствующая организация процесса усвоения иноязычных форм (лексических единиц).

При сходных явлениях родного и иностранного языков ребёнок переносит по аналогии навыки и умения словообразования, конструирования и трансформации предложений родного языка в новые условия общения.

Исследованием установлено, что принцип учета родного языка реализуется на занятиях в двух формах:

- латентная, или скрытая, опора, отбор и подача материала с установкой на предупреждение возможной интерференции родного языка;
- сознательное сопоставление особенностей родного и изучаемого языков.

Принцип синтетического усвоения материала выдвинут Г. Пальмером: обильное слушание материала ставит детей дошкольного возраста перед необходимостью интуитивно схватывать целое, не анализируя его, т.е. принцип синтетичности усвоения предлагает многократное восприятие материала детьми для его интуитивного постижения, без анализа [8].

Дети только слушают целые структуры, не анализируя их, не переводя, имитируют и воспроизводят. При усвоении речевой деятельности нет другого пути, как усвоение слов во фразах, а не изолированно. Часто фраза состоит из одного слова, словосочетания, что дает возможность овладевать словами и во фразе, и изолированно одновременно.

Принцип развития речемыслительной активности в овладении иностранной речью заключается в том, что все задания на всех ступенях обучения представляют собой речемыслительные задачи разного уровня проблемности и сложности, которые должны соответствовать возрасту обучаемых. Данная концепция опирается на интеллектуальные потребности детей дошкольного возраста, что побуждает его к мыслительной активности.

Речемыслительная активность базируется на принципах развивающего обучения и учитывает особенности нейрофизиологического развития ребенка в дошкольном возрасте. Для развития мышления используем игры и игровые упражнения, связанные с движениями тела, рук, пальцев, а также игровые упражнения, направленные на формирование операций анализа, синтеза, обобщения.

Принцип развития речемыслительной активности в овладении иностранной речью предполагает речевую направленность образовательного процесса, которая заключается в том, что путь к решению речевой задачи есть само практическое пользование языком. Содержание каждого занятия представляет собой определенный замысел, который может быть реализован на двух-трех занятиях. Система развивающих занятий для детей дошкольного возраста включает возможности вариативного применения ее содержания. Таким образом, все упражнения направлены не на проговаривание, а говорение с целью осуществления речевого воздействия на собеседника.

Данный принцип предполагает не заучивание речевого материала с последующим его воспроизведением, а организацию интенсивной умственной деятельности с опорой на интеллектуальные потребности детей дошкольного возраста, что является характерным для этого возраста.

Таким образом, соблюдение всех указанных принципов приводит к желаемому результату, а именно: формированию поликультурных умений детей старшего дошкольного возраста средствами иностранного языка, так как все рассмотренные принципы взаимосвязаны, взаимообусловлены и дополняют друг друга, представляя систему положений, определяющих стратегию обучения.

Библиографический список

1. Выготский, Л.С. К вопросу о многоязычии в детском возрасте. Мышление и речь: сборник. М.: АСТ Хранитель, 2008. – 668 с.
2. Зеленина, Т.И. Раннее языковое образование: в 2-х частях [Текст]/Т.И.Зеленина. – Ижевск.: УДГУ ИЖ-Логос, 2013. – 256 с.
3. Калиниченко, А.В. Развитие игровой деятельности дошкольников [Текст] / А.В. Калиниченко, Ю.В. Микляева, В.Н. Сидоренко. – М.: Айрис-Пресс, 2004. – 106 с.
4. Майер, А. Раннее обучение иностранному языку [Текст] / А. Майер // Дошкольное воспитание. – 2004. – № 10. – С. 86-87.
5. Никитина, Е.Ю. Принципы научно-методической концепции педагогического управления коммуникативным образованием обучающихся /Никитина Е.Ю., Мишанова О.Г. // Фундаментальные исследования. – 2011. –№12-1. – С. 41-45.
6. Шукин, А.Н. Теория обучения иностранным языкам (Лингводидактические основы). Учебное пособие для преподавателей и студентов языковых вузов. – М.: ВК, 2012. – 336 с.
7. <http://www.edu.ru/>
8. <http://www.dissercat.com/>

УДК: 378:796.81.072.4

ПОДГОТОВКА СУДЕЙ ПО СПОРТИВНОЙ БОРЬБЕ КАК НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ В УКРАИНЕ

Евтуфиев А. С., преподаватель кафедры физическое воспитание
Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»
Украина, г. Харьков
E-mail: evtufiev_a@ukr.net

Аннотация: В статье проанализированы проблемы профессиональной подготовки судей по спортивной борьбе в Украине, влияние подготовки и повышения квалификации судей на развитие спортивной борьбы в целом. Проанализирована система обучения судей по спортивной борьбе в Украине, в которой выявлено ряд сложностей, присутствующих в деятельности национальной федерации спортивной борьбы.

Ключевые слова: спортивная борьба, подготовка судей, повышение квалификации, система обучения, профессиональная деятельность.

Находясь в центре Европы, рядом с государствами, которые активно преобразуют свои социально-экономические, политические и профессиональные области деятельно-

сти, Украина заметно отстала и не успевает за процессами, происходящими в соседних государствах.

Мировой опыт свидетельствует, что подготовка кадров высшей квалификации, в том числе и по физической культуре и спорту, является обязательным условием конкурентоспособности государства. Трансформация профессиональной области Украины в направлении евроинтеграции предполагает кардинальные изменения в содержании, принципах, формах организации и методах качественной подготовки высококвалифицированных конкурентоспособных специалистов [8, 9].

Успешность выступления украинских борцов на международных спортивных соревнованиях, рост популярности спортивной борьбы среди широких слоев населения, обусловлены следующими факторами:

- 1) развитой спортивной инфраструктурой в регионах страны;
- 2) определенным количеством людей, стремящихся вести здоровый образ жизни имеющим позитивную мотивацию, средства и время;
- 3) достаточным количеством тренеров, преподавателей, инструкторов, которые способны по самым высоким мировым стандартам обеспечить организацию учебно-тренировочного процесса;
- 4) наличием высококвалифицированных судей, способных представлять Украину на международной арене [1].

Первые три обозначенные позиции имеют неплохие показатели в Украине по сравнению с экономически развитыми странами, а последняя позиция – «Подготовка судей» - требует существенного улучшения и модернизации.

Важность проблемы повышения эффективности судейской деятельности по борьбе заключается в том, что высококвалифицированное судейство создаёт необходимые условия для повышения мастерства спортсменов. Совершенствование мастерства борцов возможно лишь в условиях нормального спортивного соперничества, когда качество судейства не вступает в противоречие с законами борцовской схватки [2].

Достижение высоких спортивных результатов и развитие физической культуры и спорта во многом зависят от уровня подготовленности специалистов в этой области. В первую очередь это спортсмены и, конечно же, тренеры. На том этапе, когда спортсмены выходят на соревнования для выявления сильнейшего, главную роль в определении победителя выполняют судьи. От их квалификации и объективности зависит не только результат соревнований, но и перспективы развития спортивной борьбы. Та или иная трактовка судьей правил соревнований влияет на направленность технической и тактической подготовки спортсменов. Судья обязан обладать высоким и адекватным уровнем восприятия информации о поединке, быстротой реакции, необходимым объемом, распределением и переключением внимания, высоким уровнем физической подготовленности [3, 4].

Подготовка и повышение квалификации судей имеет важнейшее значение в развитии любого вида спорта. При повышении квалификации судей целью процесса обучения является не только восприятие, понимание и запоминание учебной информации, но и совершенствование профессиональных умений и навыков, активный обмен знаниями и опытом, принятие учебного материала для его использования в процессе судейской работы. Однако, в спортивной борьбе отсутствует профессия судьи. Поэтому специалисты, в основном тренеры, привлекаются к судейству на добровольной основе [6].

Постоянно существующее противоречие между требованиями, предъявляемыми профессиональной судейской деятельностью и качеством подготовки судей, позволяет сделать утверждение о том, что потребность в совершенствовании системы подготовки и повышения квалификации судей «является вечной категорией» [7].

Так как в современном спорте спортивное судейство не является профессиональной деятельностью, практика подготовки судей существенно отличается от подготовки спортсменов [5]. В Украине, прежде всего, это прерывность самого процесса обучения.

В отличие от спортсменов, которые регулярно тренируются, судьи обучаются на краткосрочных судейских семинарах, как правило, проводящимися непосредственно перед соревнованиями. Остальное время судьи должны повышать или поддерживать уровень своей подготовленности самостоятельно. Как известно, даже кратковременные перерывы в учебно-тренировочном процессе очень быстро приводят к потере спортивной формы у атлетов. Перерывы в судейской практике в спортивной борьбе порой составляют несколько месяцев. Естественно, что при этом у многих судей теряются необходимые знания, умения и навыки.

Такую систему обучения спортивных судей в Украине вряд ли можно считать эффективной, так как многие из судей не уделяют должного внимания самостоятельному обучению, а сами судейские семинары направлены лишь на повторение правил соревнований и практику использования специальных технических средств. Более того, практика показывает, что содержание судейских семинаров для различных категорий судей практически одинаковое, то есть при этом не учитывается их разный уровень подготовленности, а сама методика проведения семинаров не имеет достаточного научного обоснования [10].

Обозначенные проблемы в обучении судей по спортивной борьбе осложняются ещё и тем обстоятельством, что в настоящее время отсутствуют объективные критерии оценки уровня готовности украинских судей, что в свою очередь создают трудности как методического характера (невозможность разработки индивидуальных программ обучения судей) так и организационного (отбор на судейство соревнований обученных для этого судей). К сожалению, нет методики, позволяющей объективно оценить и сам процесс обучения судей.

На сегодняшний день, отмечается ряд сложностей, с которыми сталкивается национальная федерация по спортивной борьбе в процессе создания собственной системы повышения квалификации судей:

- несоответствие материальных и финансовых ресурсов потребностям развития системы повышения квалификации;
- неразвитость методической подструктуры, посредством которой судьи не могут ознакомиться с последними исследованиями и публикациями в области спортивной борьбы;
- недостаточное внедрение современных информационных технологий [10].

Таким образом, мы считаем, что совершенствование регламента, стандартизирующего и регулирующего формы деятельности судей, а также внутреннюю организацию системы повышения квалификации судей по спортивной борьбе, будет оказывать благотворное воздействие на дальнейшее развитие их профессиональной компетентности.

Библиографический список

1. Березняк В.В., Игуменов В.М., Подливаев Б.А. Применение активных методов обучения при подготовке специалистов по спортивной борьбе. – М.: ГЦОЛИФК, 1988. - 36 с.
2. Борисов В.И. Организация судейства и проведение соревнований. Спортивная борьба: Учебник для институтов физ. Культуры / Под ред. Купцова А.П. – М., 1978. – 486 с.
3. Борисов В.И., Новиков А.А. Психолого-педагогические аспекты судейства. Спортивная борьба. Ежегодник. –М., 1980. –С.57-58.
4. Брумер И. Семинары по подготовке судей по отдельным видам спорта. // Подготовка общественных физкультурных кадров. – М., 1961. – С. 134-179.
5. Замятин Ю.П. Оценка работы судей в спортивной борьбе // Спортивная борьба: Ежегодник. – М., 1983. – С. 76-78.
6. Замятин Ю.П. Судейство соревнований по спортивной борьбе: Лекция. –М., 1979. -33 с.
7. Ионов С.Ф., Ципурский И.Л. Организация и судейство соревнований по борьбе самбо: Спортивному арбитру. – М., ФиС, 1983. – 142 с.
8. Мкртчян А.В. Содержание и методы формирования судейских функций у студентов институтов физической культуры: автореф. Дисс. На соискание ученой степени кандидата педагогических наук. – М.: ГЦОЛИФК, 1986. – 209 с.

9. Столяров В.И. Системный подход к разработке методологии физкультурного образования // Совершенствование системы подготовки и повышения квалификации кадров по физической культуре и спорту. – М., 1977.-С. 9-13.
10. Ассоциация спортивной борьбы Украины [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ukrwrestling.com>

UDC: 316.42

ZUSAMMENARBEIT DER REGION ALTAI UND DEUTSCHLANDS: GESCHICHTE UND PERSPEKTIVEN

Zherdeva O., Dr. phil. Habil.

Finanzuniversität bei der Regierung der Russischen Föderation, Barnauler Filiale

Savotschkina E., Dr. phil. Habil.

Filonova M., Dozentin

Altaier Staatlichen Universität

Russia, Barnaul

E-Mail: vigrijanova@mail.ru,

E-Mail: savochkina71@mail.ru,

E-Mail: filonova-20@mail.ru

Abstract: The article looks into the history of cooperation of AltaiKrai and Germany within the period of fifteen years (2000-2015), analyses the results and predicts the perspectives of further cooperation.

Key words: Altai Krai, Germany, cooperation, education, business, industry, medicine, Germans of Russia.

Im Laufe der letzten 15 Jahre wurde von der deutschen Seite etwa 3 Milliarden Rubel für die Umsetzung verschiedener Programme in der Region Altai gegeben. Besondere Aufmerksamkeit wurde der regionalen Entwicklung der kulturellen Autonomie der Russlanddeutschen geschenkt. Es wurden auch implementierte Programme zur Unterstützung der Russlanddeutschen, Gründung von kleinen und mittleren Unternehmen, sowie eine Reihe von Aktivitäten auf dem Gebiet der sozialen Sicherheit vorgeschlagen. Außerdem gehört zu den laufenden Projekten nicht nur deutscher nationaler Kreis, sondern auch die gesamte Region.

Im Jahre 2005 startete die Arbeit der Stiftung für Unterstützung der Russlanddeutschen „Altai“. Es ist ein freiwilliges Non-Profit-Projekt, das zur Unterstützung der deutschen Ethnie in Russland und der Verbesserung der sozio-ökonomischen Entwicklung der Region mit einer kompakten Beilegung der Ethnie geschaffen wurde [<http://altapress.ru/story/22945>].

Viele Universitäten des Altais arbeiten sehr aktiv mit Deutschland mit. Die Altaier Staatsuniversität hat eine starke Beziehung mit der Martin-Luther-Universität Halle im Austausch von Studierenden und Wissenschaftlern. Die Altaier Technische Universität hat eine große Arbeit zusammen mit der Bayer Universität im Laufe des Jahres 2007 bei der Entwicklung des Projekts „Projektbearbeitung multifunktionaler Verbundwerkstoffe“ durchgeführt. Es gibt auch furchtbare Zusammenarbeit zwischen der Barnauler Staatlichen Pädagogischen Akademie und den Hochschulen in Deutschland (Westfälische Wilhelms-Universität, der Europa-Universität Viadrina, Institut Goethe im München) auf dem Gebiet der wissenschaftlichen Forschung und des bilateralen Austauschs von Lehrenden und Studierenden, von wissenschaftlichen Publikationen und Informationen.

Im September 2006, während des Besuchs der offiziellen Delegation der Altairegion in die Bundesrepublik Deutschland, war ein Protokoll über die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen der Verwaltung des Altais und dem Ministerium für Wirtschaft des Bundeslandes Sachsen-Anhalt (Deutschland) unterzeichnet [http://www.altairegion22.ru/territory/foreign_ec/germany/].

Im Juni 2010 wurde ein Memorandum über die internationale Zusammenarbeit und über die Absicht in der Zukunft ein Abkommen über die weiteren Beziehungen zwischen den Part-

nerstädten Belokurikha und Bad Säckingen Landes Baden-Württemberg abzuschließen unterzeichnet [http://www.altaregion22.ru/territory/foreign_ec/germany/].

Eine Delegation aus der Stadt Belokurikha hatte Gespräche über die wichtigsten Richtungen der Zusammenarbeit im Tourismus und Gesundheitswesen über SPA-Dienstleistungen, Aus- und Weiterbildung, der medizinischen Ausbildung.

So besuchten die Experten aus der Altairegion die Bildungsanstalten der Stadt: Scheffelgymnasium, echte Schule Werner-Kirchhofer Realschule und Grundschule Hans-Thoma Schule. Es wurden die Papiere mit dem Schulleiter des Scheffelgymnasiums Mr. Linemanom über den Austausch der Gymnasiasten unterzeichnet. Die Delegation aus Belokurikha lernte auch die Strategie der Entwicklung des Kur-Tourismus kennen. Sie besuchte das Balneologische Zentrum Aqualon Therme und Reha-Kliniken Sigma Zentrum, Rehaklinikum, Hochreihinstitut.

Als Ergebnis dieses Besuches bemerkten der Bürgermeister Belokurikha Alexander Kamenew und Bürgermeister von Bad Säckingen Martin Weissbrodt die positive Dynamik in der Entwicklung der Partnerschaft zwischen den Städten [http://www.altaregion22.ru/region_news/126757.html].

Organisation der Lizenzen- und Visa-Arbeit der Abteilung für die Organisation der Arbeit mit ausländischen Bürgern berichtet, dass sie 2014-2015 zusammen mit dem Zentralen Amt der Bundesagentur für Arbeit der Bundesrepublik Deutschland die Arbeit für die Beschäftigung von russischen Studenten in Deutschland in Übereinstimmung mit der russisch – deutschen ressortübergreifende Vereinbarung vom 19. April 2001 «Über die Zusammenarbeit bei der Beschäftigung von Studenten während der Ferien» organisiert. Wie der Pressedienst des föderalen Migrationsdienstes Russlands berichtet, plant man die Auswahl der Kandidaten aus den Reihen der Studenten, die nicht jünger als 18 Jahre alt sind, Studenten der Fakultäten für Fremdsprachen der Hochschulen und anderer Fakultäten der Hochschulen, die die deutsche Sprache nicht weniger als 3 Jahre studieren [http://www.altaregion22.ru/region_news/126757.html].

Im Februar 2015 wurde vom Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft in Deutschland ein Seminar organisiert-. An diesem Seminar nahmen auch Spezialisten aus der Altairegion teil

Im Rahmen des Seminars zeigten deutsche Experten seinen Gästen einen vollständigen Zyklus der Arbeit des Forstbetriebes: Die Vertreter der altaischen Seite besuchten auch die umliegende Waldschule in Thüringen, die technische Universität in Dresden. Dieser Besuch ist ein Gegenbesuch zur Ausweitung der überregionalen Partnerschaft im Rahmen des Projektes «Deutsch-russischer agrarpolitischer Dialog». Die Teilnehmer des Workshops besprachen die aktuellen Richtungen der Entwicklung der Forstwirtschaft und der Holzverarbeitenden Industrie in Russland und Deutschland, die Möglichkeiten der Zusammenarbeit zwischen den Regionen im Bereich der Land- und Forstwirtschaft und Umsetzung gemeinsamer Bildungsprojekte.

Trotz der Sanktionen der europäischen Union gegen Russland, entwickelt Deutschland auch weiterhin die Zusammenarbeit mit der Region Altai. Deutschland liefert in unsere Region landwirtschaftliche Maschinen, Lokomotiven, pharmazeutische Präparate. Neun Unternehmen der Region arbeiten mit deutschem Kapital. Unter Ihnen ist das Werk von Präzisionsprodukten. Außerdem arbeiten die Region Altai und Deutschland zusammen an einem wissenschaftlichen Projekt «Kulunda»: die Entwicklung einer Strategie der Landnutzung in den Steppen.

So können wir feststellen, dass die humanitäre Zusammenarbeit zwischen dem Altai und der Bundesrepublik Deutschland einen positiven Trend hat. In den letzten Jahren wurde eine Reihe von bilateralen Abkommen unterzeichnet, die ein breites Spektrum von Bereichen haben. Dieses Phänomen ist sehr gut für die Wirtschaft der Region, weil sich die Attraktivität für internationale Investitionen erhöht und Erfahrungen auf dem Gebiet der Bildung und Medizin auch positiv sind [<http://www.amic.ru>].

Allerdings hat die Region ein Problem der Auswanderung der Russlanddeutschen. Die Ursachen dazu sind sozioökonomische und ethno-kulturelle Probleme. Auf dieser Grundlage bereitet die Altairegion ein regionales Programm vor, um die Abwanderung von Russlanddeutschen zu verhindern. Das Programm zielt darauf ab, die Lebensbedingungen der Russlanddeutschen in kompakten Siedlungen besser zu machen, besonders soziale Infrastruktur zu entwickeln.

Literaturliste

1. В Алтайском крае создан фонд поддержки российских немцев// Пресс-служба администрации Алтайского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://altapress.ru/story/22945>.
2. Информационное агентство «Амител» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.amic.ru/news/?news_id=66188.
3. Колосов Ю. М., Кузнецов В. И. Международное право [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.i-u.ru/biblio/archive/kolosov_megd/05.aspx.
4. Московская немецкая газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ru.mdz-moskau.eu/index.php?date=1268989664&godnum>.
5. Российское информационное агентство «Федерал Пресс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fedpress.ru/federal/polit/society/id_145913.html.
6. Сайт администрации Алтайского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.altairegion22.ru/gov/administration/stuct/dved/mrgk2007/histori1/>.
7. Сайт администрации Алтайского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.altairegion22.ru/territory/foreign_ec/germany/
8. Сайт администрации Алтайского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.altairegion22.ru/gov/administration/stuct/dved/reliz_1/260610.php.
9. Сайт администрации Алтайского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.altairegion22.ru/region_news/126757.html

УДК 378.147.091.33-027.22:793.7(1-674)

НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОПЫТА ПРИМЕНЕНИЯ ИГРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫМИ СТРАНАМИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ

*Жукова О. А., к.пед.н., доцент, доцент каф. педагогики
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина
Украина, г. Харьков
E-Mail: edu.pedagogika@gmail.com*

Аннотация: В статье на основе обобщения трудов отечественных и зарубежных исследователей сделан акцент на необходимости изучения, анализа и обобщения опыта использования игровых технологий в профессиональной подготовке студентов. Выделены возможные направления имплементации этого опыта в отечественную систему профессиональной подготовки с учетом ее специфики и особенностей.

Ключевые слова: игровые технологии, профессиональная подготовка, имплементация, передовой опыт.

Одним из актуальных вопросов организации учебного процесса в учреждениях высшего образования является использование передового опыта экономически развитых стран. Его изучение, обобщение и анализ позволяет расширять и углублять знания учащихся по профильным предметам, а попытка внедрения в отечественную систему с учетом специфики и особенностей профессиональной подготовки – добиваться прочных устойчивых результатов обучения.

К числу технологий, потенциал которых активно задействован в системе профессиональной подготовки студенческой молодежи, отнесены игровые технологии. Спектр их применения достаточно широк: химия, физика, математика, экономика, бизнес, логистика, инжиниринг, гражданское строительство, сельскохозяйственное машиностро-

ение, государственное управление, политология, военное дело, лингвистика, медицина, библиотечное дело и др.

Анализ трудов зарубежных исследователей (P. Chasek [21], A. Faria [22], J. Lane, S. Slavin, A. Ziv [23], C. Nygaard, N. Courtney, E. Leigh [24], T. Preston, M. Cottam [25], C. Silvia [26], S. Shellman, K. Turan [27] и др.) показал, что значительное внимание в них уделено рассмотрению главных составляющих игровых технологий: процессов имитации и моделирования. Определенный акцент сделан на том, что указанные технологии помогают реализовать содержание профессиональной подготовки, позволяют сделать процесс обучения более интересным и эмоционально насыщенным, расширяют горизонты практических навыков студентов и способствуют овладению ими профессиональными компетенциями.

Данное положение подтверждается исследованиями украинских авторов (Л. В. Волкова [2], Н.А. Дивинская [4], Ю.Н. Друзь [5], Н.В. Захарченко [7; 8], В.С. Коломиец [10], И.Н. Кулиш [11], Л.И. Литвина [14], А.Г. Хоменко [18], П.Н. Щербань [19, 20] и др.) и учеными стран СНГ (А.А. Вербицкий [1], С.А. Габрусевич, Г.А. Зорин [3], В.С. Дудченко [6], М.В. Кларин [12; 13], Е.А. Леванова [9], П.И. Пидкасистый, Ж.С. Хайдаров [16], Г.К. Селевко [17], С.А. Мухина, А.А. Соловьева [15] и др.).

В условиях деятельности по подготовке кадров в Украине недостаточно освещенными остаются вопросы адаптации опыта использования современных игровых технологий учеными передовых стран. Не выделены возможные пути его внедрения в образовательное пространство высшей школы в контексте решения проблемы профессионально-личностного роста будущего специалиста.

Определение основных векторов использования зарубежного опыта по применению игровых технологий в системе профессиональной подготовки в Украине позволит, на наш взгляд, найти путь разрешения противоречий между традиционными формами и методами обучения будущих кадров и необходимостью повышения эффективности этой подготовки за счет комплексного использования указанных технологий в образовательном пространстве высшей школы.

Обобщение теоретических и практических основ использования потенциала игровых технологий позволил нам выделить следующие направления имплементации зарубежного опыта в отечественную систему профессиональной подготовки:

- создание на базе университетов академических программ, рассматривающих различные аспекты использования игр в образовательной практике;
- разработка курсов и спецкурсов в университетах по игровой имитации и моделированию (для студентов и преподавателей);
- включение в перечень основных практических навыков и компетенций владение игротехнической компетентностью;
- тесное сотрудничество с действующими организациями и ассоциациями с целью преодоления очевидного разрыва в использовании игровых технологий;
- создание отечественных профессиональных игровых сообществ и ассоциаций и их поддержка со стороны других объединений и ассоциаций;
- организация и проведение летних школ, обучающих семинаров, онлайн-курсов, конференций по проблемам изучения условий эффективности игр в образовательном процессе;
- привлечение к сотрудничеству в области исследования феномена образовательных игр учреждений государственной и негосударственной форм собственности;
- поддержка и поощрение исследований (публикаций монографий, статей в периодических изданиях, содержащих материалы по проектированию и производству образовательных игр, в том числе, с использованием компьютерной графики);
- содействие участию студенчества в международных междисциплинарных исследованиях по типологизации форматов образовательных игр, их сопоставлению на разных исторических этапах в разных культурах;

- тиражирование современных авторских игр, возможности их использования в процессе профессиональной подготовки.

Сказанное выше позволяет сделать вывод о том, что, гуманизация образования и интеграция украинской системы образования в европейскую систему, способствовали появлению интереса к современным педагогическим технологиям экономически развитых стран, изучению и поиску возможностей их применения в нашей образовательной системе. Результативность и эффективность работы по заявленным выше направлениям определяется степенью активности и подготовленности участников педагогического процесса к овладению указанными технологиями, творческим осмыслением и переосмыслением накопленного опыта. Научный и творческий поиск субъектов образовательного процесса по внедрению игровых технологий в систему профессиональной подготовки позволит обогатить содержание учебных программ, учебников и учебно-методической литературы, расширить спектр используемых организационных форм обучения и методов взаимодействия между преподавателем и студентами, разнообразить круг требований, предъявляемых к организации самостоятельной работы обучаемых.

Библиографический список

1. Вербицкий А.А. Активное обучение в высшей школе: контекстный подход: Метод. Пособие. – М.: Высш. Шк., 1991. – 207 с.
2. Волкова Л.В. Умови ефективної організації та проведення ділових ігор в навчальному процесі вузу // Сучасні проблеми методичної та педагогічної підготовки вчителів природничих дисциплін. Матеріали науково-практичної конференції : збірник наукових праць.- К.: ЗАТ “НЕВТЕС”, 2003. – С.164-166.
3. Габрусевич С.А., Зорин Г.А. От деловой игры – к профессиональному творчеству: Учеб.-метод. Пособие. – Мн.: Университетское, 1989. – 125 с.
4. Дівінська Н.О. Формування у студентів філологічних факультетів професійних умінь проведення навчально-педагогічних ігор: дис... канд. Пед. Наук: 13.00.04 / Інститут вищої освіти АПН України. – К., 2006. – 223 с.
5. Друзь Ю.М. Педагогічні умови використання ділової гри в підготовці студентів до іншомовного спілкування: дис... канд. Пед. Наук: 13.00.04 / Криворізький держ. Педагогічний ун-т. – Кривий Ріг, 2000. – 186 с.
6. Дудченко В.С. Инновационные игры: методология, теория, практика. – Таллинн: «Валгус». – 1989. – 102 с.
7. Захарченко Н.В. Імітаційні методи як засіб активізації навчання у ВНЗ //Наукові записки. Серія: Педагогіка і психологія / ВДПУ ім. М. Коцюбинського. Вінниця, 2004. – Вип.10. – С. 127-131.
8. Захарченко Н.В. Ділові ігри в підготовці майбутніх економістів //Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми / Зб.наук.пр. – Випуск 4 /Редкол.: І.А.Зязюн та ін. – Київ-Вінниця: ДОВ Вінниця, 2004. – С. 374-379.
9. Игра в тренинге. Возможности игрового взаимодействия / под ред. Е.А. Левановой. – СПб.: Питер, 2006. – 208 с.
10. Коломієць В.С. Формування професійних мовленнєвих умінь у студентів іноземного походження засобами комплексних дидактичних ігор: дис... канд. Пед. Наук: 13.00.04 / Національний педагогічний ун-т ім. М.П. Драгоманова. – К., 2001. – 173 с.
11. Куліш І.М. Дидактична гра як засіб активізації навчальної діяльності студентів університету: дис... канд. Пед. Наук: 13.00.09 / Черкаський держ. Ун-т ім. Богдана Хмельницького. – Черкаси, 2001. – 190 с.
12. Кларин М.В. Игра в учебном процессе. // Советская педагогика, 1996. - №6. – С. 57-61.
13. Кларин М.В. Образовательные возможности игры / М.В. Кларин // Советская педагогика. – 1995. - № 3. – С. 132-134.
14. Литвина Л.І. Педагогические основы применения учебных игр в техникуме: (на материале обучения электротехническим предметам): дис...канд.пед.наук: 13.00.01 / УГАУ. – К., 1993. – 185 с.
15. Мухина С.А., Соловьева А.А. Современные инновационные технологии обучения. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2008. – 360 с.
16. Пидкасистый П.И., Хайдаров Ж.С. Технология игры в обучении и развитии: учебное пособие. – М.: МПУ, 1996. – 269 с.
17. Селевко Г.К. Современные образовательные технологии: Учебное пособие. – М.: Народное образование, 1998. – 256 с.

18. Хоменко А.Г. Учебные деловые игры как средство формирования профессиональных умений студентов техникумов и колледжей (на примере строительных спец.): дис...канд.пед.наук: 13.00.01 / АПН Украины. – К., 1994. – 148 с.
19. Щербань П.М. Формування педагогічної культури майбутніх учителів історії і права засобами навчально-педагогічних ігор: Інформаційний пакет навчально-методичного забезпечення спецкурсу. – Полтава: Вид-во Центру оперативної поліграфії „Друкарська майстерня”, 2007. – 38 с.
20. Щербань П.М. Особливості навчально-педагогічних ігор у навчально-виховному процесі вищих навчальних закладів // 36. Наук. Праць ПДПУ ім. В.Г. Короленка. – Серія „Педагогічні науки”. – Полтава, 2004. – Вип. 5 (38). – С. 294-302.
21. Chasek, P. S. (2005) Power Politics, Diplomacy and Role Playing: Simulating the UN Security Council’s Response to Terrorism. *International Studies Perspectives*, 6, 1 – 19.
22. Faria, A. J. (2001). The Changing Nature of Business Simulation/Gaming Research: A Brief History. *Simulation and Gaming*, 32(1), 97-110.
23. Lane, J.L., Slavin, S., & Ziv, A. (2001). Simulation in Medical Education: A Review. *Simulation and Gaming*, 32(3), 297 – 314.
24. Nygaard, C., Courtney, N., & Leigh E. (2012). *Simulations, Games and Role Play in University Education. The Learning in Higher Education Series.* Oxfordshire: Libri Pulishing.
25. Preston, T. & Cottam, M. (1997) Simulating US Foreign Policy Crises: Uses and Limits in Education and Training. *Journal of Contingencies & Crisis Management*, 5, 224.
26. Silvia, C. (2012). The Impact of Simulations on Higher-Level Learning. *Journal of Public Affairs Education*, 18(2), 397 – 422.
27. Shellman, S. M., & Turan, K. (2006). Do Simulations Enhance Student Learning? An Empirical Evaluation of an IR Simulation. *Journal of Political Science Education*, 2, 19–32.

УДК: 378.146

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ КОМПЕТЕНТНОСТНОЙ МОДЕЛИ МАГИСТРА СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ПЕДАГОГИКА И ПСИХОЛОГИЯ»

*Калкеева К. Р., д.п.н., професор
Джексембаева Г.С., докторант специальности «Педагогика и психология»
Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева
Казахстан, г. Астана,
E-mail: kalkeevatamara@mail.ru
E-mail: ibrayeva.aiгерim@mail.ru*

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические и концептуальные основы построения компетентностной модели магистра педагогики. Авторами рассмотрены структурные компоненты модели, принципы построения и методологические подходы. Основными методологическими подходами выдвинуты акмеологический, деятельностный, личностно-деятельностный подходы.

Ключевые слова: содержание образования, компетентностная модель, компетентностный подход, ключевые компетентности, компетенции, акмеологический подход, деятельностный подход, личностно-деятельностный подход, разработка содержания образования, конструирование содержания образования.

Среди основных особенностей в Казахстане можно выделить существенные изменения системы образования. С созданием национальной парадигмой образования и вхождением в мировое образовательное пространство она стала гибкой, открытой, развивающейся. Ее основой является приоритеты общечеловеческих ценностей. Поэтому в новых условиях от педагогов любого уровня образования требуется быть мобильным в сфере познания, обучения и воспитания, способным легко адаптироваться к быстро меняющейся дифференцированной и специализированной системе обучения, к воспроизводству и трансляции культурного опыта поколений. В этой связи сложившаяся система подготовки научно-педагогических кадров, ориентированного на работодателя по созданию новых курсов и программ, вступает в противоречие с потребностями высшей школы и современного общества.

Разработка содержания образования по подготовке магистров педагогики и психологии на основе компетентностного подхода является одним из путей решения дан-

ной проблемы. Поэтому в центре внимания находится проблема разработка и конструирование содержания научно-педагогического образования на основе компетентностной модели, которая будет способствовать решению указанного противоречия.

Модель специалиста является одним из важнейших понятий педагогики высшей школы и представляет собой набор требований, которые предъявляются к выпускнику в профессиональной деятельности [1].

Компетентностная модель магистра профессионально-педагогического образования – это системы ключевых компетенций, качество сформированности которых отражает качество образования в соответствии с современными потребностями в обществе в педагогах и мастерах производственного обучения с высоким уровнем профессиональных компетенций [2].

Общеметодологический классический подход к разработке такой модели былработан доктором психол. Наук проф. Н. Ф. Талызиной, определившей, что качество профессиональной подготовки зависит от степени обоснованности трех основных моментов: цели обучения (для чего учить?), содержания обучения (чему учить?) и принципов организации учебного процесса (как учить?). Как показывают исследования, модель специалиста складывается из 4 ключевых характеристик:

- 1) квалификационные требования;
- 2) профессиональные требования (требования работодателя);
- 3) личностные требования;
- 4) требования профессиональной среды [3].

Для построения компетентностной модели выпускника-магистра по специальности «Педагогика и психология» необходимо выделить подходы к исследованию понятия «компетентность». Для нашего исследования мы выбрали три основных подхода: акмеологический, деятельностный, личностно-деятельностный [4, с. 14-15]:

- деятельностный подход предполагает, что компетентность включает не только знания, умения, навыки, но и способы исполнения деятельности на высоком уровне компетентности в соответствии с конкретными условиями, в интересах удовлетворения определенных потребностей (Ю.М. Жуков, Л.А. Петровская, А.М. Омарова и др.);

- личностно-деятельностный подход подходит к пониманию компетентности через соотношение состояния личностной сферы человека и определение ее как интегративное качество личности, опосредующее деятельность и направленное на повышение ее эффективности (А.Г. Асмолов, В.А. Ганзен, Г.А. Ковалев, А.К. Маркова и др.);

- акмеологический подход позволяет объединить принципы двух предыдущих подходов, и, следовательно, компетентность данным подходом рассматривается, как элемент более сложных систем и анализируется с учетом тех закономерностей, условий и факторов, которые обеспечивают высокий уровень в какой-либо области деятельности зрелых людей (Б.Г. Ананьев, А. А. Деркач, Н.В. Кузьмина и др.).

Единой точкой соприкосновения для всех подходов является то, что ученые Б.Г. Ананьев, А.А. Деркач, Н.В. Кузьмина и другие, рассматривая компетентность как фактор эффективности профессиональной деятельности, говорят о ней как о компетентности профессиональной.

Многими исследователями как Т.А. Глухих, Н.В. Кузьмина, А.К. Маркова, В.А. Сластенин, М.А. Чошанов и другими профессиональная компетентность выделяется по отношению к образованию и видам деятельности человека. Но «профессиональная компетентность» и «профессионально-педагогическая компетентность» пока не имеют однозначного определения и трактуется авторами по-разному.

Так, А.А. Деркач, рассматривает профессиональную компетентность как комплекс компетенций, выводит ее за рамки когнитивного образования и выделяет такую ее характеристику, как единство знания и деятельности, то есть как готовность. Если сама личность готова, есть нацеленность на результат, осознается его правомочность и результат адекватен положительной оценке со стороны членов общества [4, 20].

Мы должны понимать, что профессиональная компетентность – характеристика профессиональной деятельности, которая является многопараметрической и интегральной, выполняет также роль характеристики самой личности. А.А. Деркач предлагает говорить о профессиональной компетентности «как о готовности и способности человека преодолевать внутренние противоречия и, мобилизуя свои акмеологические ресурсы, творчески реализовывать планы и программы деятельности, эффективно решая профессиональные задачи в типовых и нестандартных ситуациях» [4, 22].

В разных работах авторы определяют профессиональную компетентность как:

- сложную единичную систему внутренних психических состояний и свойств личности специалиста, готовность к осуществлению профессиональной деятельности и способность производить необходимые для этого действия (Ю.В. Варданян [5]);
- профессиональное самообразование (А.К. Маркова [6]);
- способность к актуальному выполнению деятельности (М.А. Чошанов [7]);
- единство теоретической и практической готовности педагога к осуществлению деятельности (В.А. Сластенин [8]).

Согласно концепции А.К. Марковой [9] профессиональная компетентность есть понятие родовое, потому что субъективные качества личности проявляются в деятельности и обеспечивают ее эффективность.

Автор считает, что можно считать компетентным только такого педагога, который на самом высоком уровне осуществляет педагогическую деятельность и педагогическое общение. Такой педагог реализует свои личностные особенности и в обучении и воспитании достигает хороших результатов.

А.К. Маркова включает в состав профессиональной компетентности педагога: знания, умения, позиция, личностные особенности. Также ученый различает следующие виды профессиональной компетентности:

- специальная компетентность – владение собственно профессиональной деятельностью на достаточно высоком уровне, способность проектировать свое дальнейшее профессиональное развитие;
- социальная компетентность – владение совместной профессиональной деятельностью, сотрудничеством, а также принятыми в данной профессии приемами профессионального общения; социальная ответственность за результаты своего труда;
- личностная компетентность – владение способами личностного самовыражения и саморазвития, средствами противостояния профессиональным деформациям личности;
- индивидуальная компетентность – владение способами самореализации развития индивидуальности в рамках профессии, готовность к профессионально-личностному росту, самоорганизации и самореабилитации [10].

Такие исследователи, как Т.И. Руднева [11], Л.П. Алексеева, Н.С. Шаблыгина [12], Б.С. Гершунский [13] и многие другие, делают акцент на разносторонность феномена профессионального образования. Вопрос заключается в том, что выходит на первый план: знания и опыт либо качество личности и аспект профессионализма. Общей точкой зрения можно считать мнение, что профессиональная компетентность детерминирована уровнем профессионального образования личности, ее опытом и индивидуальными способностями, мотивированным стремлением к постоянному самообразованию и самосовершенствованию, творческим и ответственным подходом к делам. Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что понятие «профессиональная компетентность» несет в себе сложный, емкий смысл, который объединяет социально-психологические, правовые, профессиональные, социально-педагогические, и другие характеристики.

Ученый Н.В. Кузьмина [6, 90] представляет профессионально-педагогическую компетентность как совокупность умений учителя, который является субъектом педа-

гогического воздействия, способный особым образом выстроить научное и практическое знание в целях наилучшего разрешения педагогических задач.

Она выделяет следующие компоненты педагогической компетентности:

- специальная и профессиональная компетентность в области преподаваемой дисциплины;
- методическая компетентность в области способов формирования знаний, умений учащихся;
- социально-психологическая компетентность в области процессов общения;
- дифференциально-психологическая компетентность в области мотивов, способностей, направленности учащихся;
- аутопсихологическая компетентность в области достоинств и недостатков собственной деятельности и личности.

Большинство ученых опираются на структуру Н.В. Кузьминой, объединяя лишь некоторые ее компоненты, определяют трехкомпонентную структуру профессиональной компетентности, как, различая в ее составе три ядерные группы компетентностей:

- социально-личностные, общепрофессиональные, специальные (В.Д. Шадринков [14]);
- общие, профессиональные, академические (В.И. Байденко [15; 16; 17; 18; 19; 20]);
- компетентность в общенаучной сфере, являющейся базой соответствующей профессии, компетентность в широкой (инвариантной к различным специальностям) области профессиональной деятельности, компетентность в узкой, (специальной) области профессиональной деятельности (Ю.Г. Татур [21]).

Как и В.А. Сластенин, профессиональную компетентность мы понимаем как единство его теоретической и практической готовности и способности к осуществлению педагогической деятельности. Такая трактовка, по нашему мнению, наиболее понятная и общая для определения и характеристики основных параметров такого явления и дает возможность описывать различные виды профессиональной компетентности [22].

Более того, данное определение подразумевает не только систему ЗУНов в определенной деятельности, но и наличие определенного опыта, обусловленного интеллектуально и личностно. Исходя из данной трактовки профессиональной компетентности, мы можем говорить о том, что в структуру профессиональной компетентности магистра педагогики должны входить такие компоненты, как теоретическая и практическая готовность. Остановимся на детальном рассмотрении каждого из предложенных компонентов:

- теоретическая готовность магистра включает в себя знания в области профессиональной деятельности и представлена когнитивным компонентом в общей структурной композиции профессиональной компетентности;
- практическая готовность магистра состоит из умений и навыков и называется операциональным компонентом профессиональной компетентности. Данный компонент имеет особое значение в формировании профессионально-педагогической компетентности магистра, поскольку компетентность всегда проявляется в деятельности.

Трехуровневая система образования в Казахстане обязывает устанавливать различия между бакалавриатом и магистратурой. Различия между этими уровнями состоят, по свидетельству зарубежных экспертов, в следующем:

При проектировании образовательных стандартов нового поколения для трехуровневой структуры высшего образования крайне важно установить:

- в области **знаний** и **понимания**: от «уровня учебников повышенного типа +» к «расширенные/углубленные знания и понимание, которые создают фундамент или возможность для проявления оригинальности в выдвигании и/или применении идей, часто в исследовательском контексте (в данном случае слово «исследовательский»

охватывает разнообразную деятельность в контексте, часто связанном с областью обучения, и используется в данном контексте для обозначения вдумчивого, корректного в научном смысле изучения или исследования на базе критического осмысления знаний);

– в области **применения** знаний и понимания: от «умения выдвигать и защищать аргументы» к «способности решать задачи в новой или незнакомой среде в широком (или междисциплинарном) контексте» [23];

– в области формирования суждений: от «умения собирать и интерпретировать необходимые данные» к «способности интегрировать знания, справляться со сложностями и формировать суждения на основе неполной или ограниченной информации»;

– в области **коммуникации**: от «могут передавать информацию, идеи, проблемы и решения» к «могут делать свои выводы и аргументировать лежащие в их основе знания и соображения»;

– в области **навыков обучения**: от «выработали навыки обучения, которые необходимы им, чтобы осуществлять обучение с большой долей самостоятельности» к «обладают навыками обучения, позволяющими осуществлять дальнейшее образование с большой степенью самостоятельности и самообразования» [23].

Образовательные программы ориентированы на компетенции и результаты обучения, это можно отследить по следующим формулировкам:

должны продемонстрировать знания и понимание;

могут применить знания и понимание;

обладают умением (например, собирать и интерпретировать);

могут передавать (информацию, идеи, проблемы и решения);

выработали навыки обучения.

По выпуску магистр должен обладать характеристиками выпускника вуза в семи сферах академических компетенций. Он должен:

компетентным в одной или более научных дисциплинах;

компетентным в проведении исследований;

компетентным в разработке;

владеть научным подходом;

обладать интеллектуальными основными навыками;

компетентным в сотрудничестве и коммуникации;

учитывать временной и социальный контекст.

При формулировке характеристик необходимо учитывать уровни владения компетенциями, которые выражены в терминах сложности. Варианты могут носить разносторонний характер, но ниже будет предложена одна из шкал, включающая четыре измерения:

анализ: умение разворачивать явления, системы или проблемы в подкатегории: «подъявления», «подзадачи», «подсистемы» с заданной целью. Большое количество включенных элементов и/или неясность элементы результирующего анализа сигнализируют о сложности анализа;

синтез: объединение элементов в единый логически связанный компонент, который также служит определенной цели. В результате может сформироваться теория, интерпретация, модель, а также результатом может быть артефакт. О сложности синтеза может говорить большее число элементов и тесная связь в результирующе компоненте.

Абстрагирование: некоторая точка зрения (утверждения, модели, теории) приводится к более высокому уровню агрегации (объединения), что в свою очередь результирует в широкое ее применение. Уровни абстракции и агрегирования носят прямой взаимозависимый характер;

конкретизирование: применение точек зрения, имеющих общий характер, к рассматриваемому феномену или ситуации. Более конкретной точкой зрения считается та, у которой учитывается больше аспектов феномена.

Таким образом, можно обеспечить более эффективный вариант реализации компетентностного подхода, но для этого необходимо увеличивать возможности проявления субъектности всех участников образовательной деятельности во всех видах образовательной деятельности.

Библиографический список

1. Покушалова Л.В. Проблема качества подготовки современного специалиста // Молодой ученый. 2011. № 2, т. 2. С. 107-109.
2. Звонников В.И. Контроль качества обучения при аттестации: компетентностный подход / В.И. Звонников, М.Б. Челышкова. – М.: Университетская книга; Логос, 2009).
3. Талызина Н.Ф. Теоретические основы разработки модели специалиста. М.: Знание, 1986. 108 с., С. 56.
4. Акмеологическая оценка профессиональной компетентности государственных служащих: учебное пособие/Под общ. Ред. А.А.Деркача. – изд.второе, перераб. И доп. – М.: Изд-во РАГС, 2007. – С. 14-15.
5. Варданян Ю.В. Структура и развитие профессиональной компетентности специалиста с высшим образованием (на материале подготовки педагога и психолога): дис....д-ра пед.наук /Ю.В.Варданян. – М.,1998. – 353 с.
6. Маркова А.К. Психологический анализ профессиональной компетентности учителя/А.К.Маркова // Советская педагогика, 1990-№8.-С.45-50.
7. Чошанов М.А. Гибкая технология проблемно-модульного обучения: метод, пособие / М.А.Чошанов. – М.: Народное образование, 1996.-160 с.
8. Сластенин В.А. Педагогика: учеб.пособие для студентов высш.учебных заведений /В.А.Сластенин. – М.: Издательский центр «Академия», 2005. – 576 с.
9. Маркова А.К. Психология профессионализма / А.К.Маркова. – М.: Просвещение, 1996. – 303 с.
10. Маркова, А.К. Психологический анализ профессиональной компетентности учителя / А.К.Маркова // Советская педагогика, 1990-№ 8.-С.45-50.
11. Руднева Т.И. Основы педагогического профессионализма / Т.И.Руднева. – Самара: СИУ, 1996. – 298 с.
12. Алексеева Л.П., Шаблыгина Н.С. Преподавательские кадры: состояние и проблемы профессиональной компетентности/ Л.П. Алексеева, Н.С. Шаблыгина.-М.: НИИВО, 1994.-234 с.
13. Гершунский Б.С. Философия образования для XXI века. (В поисках практико-ориентированных образовательных концепций) / Б.С. Гершунский. – М., Изд-во «Совершенство», 1998. – 608с.
14. Шадриков В.Д. Новая модель специалиста: инновационная подготовка и компетентностный подход / В.Д. Шадриков // Высшее образование сегодня, 2004. – № 8. – с. 16-22.
15. Байбородова Л.В. Проектирование индивидуальной образовательной деятельности учащихся/Л.В. Байбородова // Проектирование образовательных процессов. Межвузовский сборник научных трудов. Выпуск 2 / Под ред. Доктора пед. Наук, проф. Г.Е. Муравьевой. – Шуя: Изд-во «Весть» ГОУ ВПО «ШГПУ», 2007. – С. 34-41.
16. Байденко В.И. Болонские реформы: некоторые уроки Европы / В.И.Байденко // Высшее образование сегодня.-2004. - № 2.
17. Байденко В.И. Болонский процесс: Курс лекций. /В.И.Байденко. –М.: Логос, 2004. – 178с.
18. Байденко В.И. Компетенции: к освоению компетентностного подхода: (Лекция в слайдах) / В.И.Байденко // Материалы к первому заседанию методологического семинара 20 мая 2004 г. / Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов. – 2004. – 30 с.
19. Байденко В.И., Джерри ван Зантворт. Модернизация профессионального образования: современный этап. Европейский фонд образования / В.И.Байденко, Джерри Ван Затворт. – М., 2003. – 159 с.
20. Байденко В.И., Джерри ван Зантворт, Бианка Енеке. Формирование социального диалога и партнерских связей образования, органов управления и саморазвития, профессиональных объединений и предприятий. ТАСИС / В.И.Байденко, Джерри Ван Зантворт, Бианка Енеке // Пароект ДЕЛФИ. Доклад 4. – 2001.
21. Татур Ю.Г. Компетентность в структуре модели качества подготовки специалиста / Ю.Г. Татур // Высшее образование сегодня. – 2004, №3.
22. Сластенин В.А., Подымова, Л.С. Педагогика: инновационная деятельность / В.А.Сластенин. – М.: Магистр, 1997. – 224с.
23. Компетентностный подход в высшем профессиональном образовании. Хрестоматия-путеводитель. Автор-составитель: А.В. Коваленко. (Под научной редакцией проф. М.Г. Минина): - Томск: Изд-во ТПУ, 2007 г. – 117 с.).

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ РЕЧИ ДОШКОЛЬНИКОВ В ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ М. МОНТЕССОРИ

*Кузык М. В., студент
Муравленковский многопрофильный колледж
Россия, г. Муравленко
E-mail: kayumovskaya@gmail.com*

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические основы педагогического метода М. Монтессори: особенности развития речи детей, сензитивные периоды, использование материалов Монтессори.

Ключевые слова: педагогическая система Монтессори, сензитивные периоды, развитие речи детей, принцип природосообразности, индивидуальный подход, материалы Монтессори, обучающая среда.

Актуальность данной работы обусловлена возросшим количеством детей с речевыми нарушениями. Все чаще приходится встречаться с темповыми задержками речевого развития у детей от 1 года до 5 лет. Использование педагогической системы Марии Монтессори позволяет осуществлять развитие и коррекцию личности ребенка, максимально учитывая его индивидуальные особенности.

Первая «школа Монтессори» была открыта ею 6 января 1907 года в Риме. Методы, основанные на опыте работы в этой школе, были впоследствии успешно развиты и популярны во многих странах мира, в том числе и в России. Монтессори начинала с работы с умственно отсталыми детьми. В дальнейшем она переключилась со специальной педагогики на общую, занимаясь и с детьми, у которых не было отставания в умственном развитии.

Основная задача – побудить ребенка к самообучению, к саморазвитию. Девиз педагогов Монтессори знаком многим: «Помоги мне это сделать самому». Педагогам важно сохранить природную мотивацию ребенка к освоению окружающего мира, поддерживать его стремление быть самостоятельным учеником.

Взрослый должен учитывать сензитивные периоды развития ребенка, которые характеризуются особой восприимчивостью к тем или иным сторонам действительности. Среди основных сензитивных периодов М. Монтессори выделяла:

- период развития движений (от 0 до 4 лет);
- период развития речи и языка (от 0 до 7 лет);
- период сенсорного развития (от 0 до 7 лет);
- период интереса к маленьким предметам (от 1 до 2 лет);
- период порядка (от 2 до 3 лет);
- период социального развития (от 2 до 7 лет).

Мария Монтессори на основе многолетних изучений поняла, что определенные физические потребности малыша совпадают с его интеллектуальным развитием. Например, в конце второго–третьего месяца жизни ребенок хватает поднесенный ему предмет из чисто мышечного ощущения, а в два–три года он стремится к хватанию вещей из-за глубокой потребности интеллектуального исследования.

В 9–10 месяцев ребенок начинает делать первые шаги с удивительным упорством, пока не добьется самостоятельного передвижения как самоцели.

А в пять–шесть лет эти движения связаны с удовлетворением умственных потребностей. Эти побуждения, проявляясь вовне, должны найти себе подходящую обстановку. Если же малыш в такой момент услышит: «Нельзя!» или «Мне некогда!», он может понять, что любое его начинание бессмысленно и не находит поддержки у любимого человека. А это значит, что быть самостоятельным неинтересно и не нужно.

В теоретических работах и практической деятельности Монтессори проводила идеи свободного воспитания. Они исходят из принципа природосообразности.

Каждый ученик здесь может по собственному усмотрению решать, чем бы ему хотелось сегодня заняться: счетом, географией или чтением, постирать или посадить цветок.

Достоинством методики Монтессори является обучающая среда, позволяющая ребенку развиваться самостоятельно. Помещение делится на несколько тематических зон. Это условное деление – никаких стен в комнате нет, просто материалы расположены в зонах по видам деятельности.

В одном углу находится «мокрая зона», где малыши могут переливать воду, вылавливать из воды шарики и т.д. В другой части комнаты «сыпучая зона» – здесь можно перебирать крупу, пересыпать ее, просеивать через сито и еще очень много интересного делать. «Зона сенсорного развития» научит малыша различать предметы по форме, по величине, распознавать плоские геометрические фигуры, основные цвета, различать звуки по громкости и по высоте. «Зона практического развития» – это опыт самостоятельного застегивания и расстегивания одежды; можно также повозиться со шнурками, липучками. В «кругу» вместе с родителями малыши выполняют логопедические, дыхательные и пальчиковые упражнения, музицируют с помощью простейших музыкальных инструментов.

В зоне развития речи дети самостоятельно учатся описывать предметы, сопоставлять их с картинками, делать звуковой анализ. Дети сами работают с подвижным алфавитом, зная несколько букв, могут составлять слова, не умея еще читать.

Здесь малыш получает возможность расширить свой словарный запас, познакомиться с буквами, обводя пальчиком шершавые буквы и рисуя на манной крупе.

Остановим свое внимание на материалах Монтессори, которые являются составной частью «монтессори-среды» и по уровню ясности, структуре и логической последовательности соответствуют периодам наибольшей восприимчивости развития ребенка.

Для развития речи используются такие материалы, как:

- буквы из шершавой бумаги для изучения формы букв на ощупь;
- фактурные карточки с буквами;
- алфавит на магнитах;
- металлические вкладки разной формы с небольшой ручкой, за которую их можно двигать, они помогают выработать навыки, необходимые для письма.

Необходимо отметить, что материалы речевой зоны претерпели некоторые изменения и были адаптированы к обучению русскому языку, что связано с особенностями нашего языка.

Материалы существенно помогают упорядочить постижение ребенком окружающего мира. В центре внимания педагога находится ребенок с его индивидуальными и социально-эмоциональными потребностями, при этом материалы играют вспомогательную дидактическую роль.

Организация работы с языковыми материалами предусматривает развитие как устной, так и письменной речи.

Все развивающие материалы и упражнения с ними подбираются таким образом, чтобы дети имели возможность:

- получить представление о звуках и буквах русского языка;
- расширить свой словарный запас (через рассказывание историй, обсуждение повседневных событий, игру, чтения стихов, сказок, загадок и т.д.);
- учиться упорядочивать свои мысли, давать логически связанные ответы;
- самовыражаться естественно и спонтанно.

Специфической особенностью развития речи по методу Монтессори является то, что письмо предваряет чтение. При этом ребенок прежде овладевает навыками скорописи, а не печатных букв. Непосредственная подготовка к обучению чтению и письму осуществляется при помощи металлических фигур-вкладышей, звуковых игр, букв из шершавой бумаги, подвижного алфавита.

В системе Монтессори три составные части: ребенок, окружающая среда, педагог. В центре всей системы стоит ребенок, а в специальной среде он живет и учится самостоятельно. В этой среде ребенок формирует моторные и сенсорные навыки, соответствующие возрасту, приобретает жизненный опыт, учится упорядочивать и сопоставлять разные предметы и явления, приобретает знания на собственном опыте. Педагог наблюдает за ребенком и помогает ему, когда это требуется.

Таким образом, задача воспитателя, использующего методику Монтессори, заключается в том, чтобы помочь ребенку обрести и реализовать свою индивидуальность, пройти свой, уникальный путь обучения. При этом педагог должен сохранить природную мотивацию ребенка к освоению окружающего мира, поддерживать его стремление быть самостоятельным учеником.

Библиографический список

1. Афанасьева Т.И. Учить по Монтессори (из опыта работы). – М.: МЦМ, 1996. – 48 с.
2. Любина Г. Гармоническая атмосфера Монтессори // Дошкольное воспитание. – 2000. – № 11. – С. 47–52.
3. Монтессори М. Мой метод. Руководство по воспитанию детей от 3 до 6 лет / пер. с. Англ. А.В. Колесниковой, Е.А. Рязанцевой. – М.: Центрполиграф, 2011. – 414 с.

УДК: 339.924

ИНТЕГРИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ РОССИИ

*Лучкина В.В., к.э.н., доцент кафедры экономики
Технологический университет,
Россия, г. Королев
E-mail: Luchkinavv@mail.ru*

Аннотация: В данной статье описываются основные аспекты преподавания экономических дисциплин в ВУЗах европейских стран в сравнении с российскими практиками в связи с нововведениями и принятием Болонской системы образования, рассматриваются традиции образования зарубежных стран и перспективы их использования в России.

Ключевые слова: высшее образование, Болонская система, экономические дисциплины, высшие учебные заведения, бакалавриат, профессиональные компетенции.

Общеизвестный факт, что образование – это неотъемлемая часть существования и функционирования современного общества развитого государства. Конечно, важную роль в данном процессе играет финансирование учебных заведений осуществляемое в соответствии с государственными целями.

В 1999 году 29 европейских государств подписали Болонскую декларацию, основной задачей которой являлась гармонизация и установление единой системы образования в Европе [2]. Россия присоединилась к Болонскому процессу в 2010 году, но основные принципы Болонской системы были окончательно апробированы и введены только к 2012 году: двухуровневая система (бакалавриат, магистратура), бально-рейтинговая системы и т.д. Но, тем не менее, в России до сих пор вводятся новые законы и нормативные акты в сфере образования, что подрывает стабильность и «ясность» процесса образования, что не мало важно для данной сферы.

Также, не смотря на меры и попытки приведения образования в Российской Федерации к европейским стандартам, оно существенно отличается от систем образования США и европейских стран.

На примере Университета Любляны в Словении, рассмотрим особенности и различия преподавания экономических дисциплин в сравнении с российской практикой.

Характерное для стран Болонской системы образования, в частности и для Словении, ведение дисциплин больше ориентировано на самостоятельную работу студентов, их научно-исследовательскую деятельность и дискуссионного типа лекционного материала.

Словенское образование опирается на национальную сеть высших учебных заведений, к которой относятся государственные вузы, научно-исследовательские центры, высшие школы, художественные подразделения, а также негосударственные вузы. Система высшего образования в Словении нацелена на практическое обучение студентов, предоставляя им высокую степень свободы и самостоятельности [4].

Люблянский университет – это международное учреждение, которое через своих преподавателей, исследователей, ученых, студентов и других сотрудников активно действует в единой европейской сфере образования и научных исследований.

Как уже было сказано выше, рассмотрим конкретно экономический факультет и преподавание экономических дисциплин в Университете Любляны (Faculty of Economics Ljubljana University(FELU)).

Преподавание профессиональных компетенций – экономика – в Любляне опирается на следующие методические составляющие:

- Дискуссионный формат лекционного материала без обязательной записи, а на усмотрение студента;
- Обсуждение спорных вопросов и дебаты студентов с преподавателями с целью выявления новых точек зрения и расширения кругозора у студентов;
- Дистанционный характер выполнения индивидуальных заданий;
- Привлечение специалистов-экономистов, работающих на ведущих предприятиях страны/города;
- Сотрудничество со специализированными предприятиями, не только в рамках производственных и преддипломных практик;
- Высокая степень информированности студентов о функционирующих стажировках/семинарах и т.д.;
- Полностью компьютеризованная система тестирования и оценки знаний студента, исключая фактор выбора симпатий, личностный фактор;
- Повышение квалификации преподавателей с практической стороны, т.е. обязательное практическое применение знаний и актуальность в соответствии с нововведениями, как локальными, так и федеральными, и мировыми;
- Внедрение студентов в процесс написания учебных пособий;
- Возможность продвижения и предложения студенческих проектов для действующих предприятий и компаний.

Технологический университет, дает большие возможности студентам старших курсов, повышать свой научный кругозор путем зарубежных стажировок. И данная статья этому подтверждение: ребята стремятся изучать иностранные языки и участвовать в научной деятельности в зарубежных вузах. В процессе обучения в Любляне студентами были выявлены черты сходства в методике преподавания дисциплин, таких как бально-рейтинговая система оценки, дистанционный вид тестовых заданий, сотрудничество со специализированными предприятиями г. Королева Московской области (создание базовых кафедр), разработка и предложение студенческих проектов для действующих предприятий на выставках. Студенты приехали с рациональными предложениями об улучшении системы методической организации проведения учебных занятий, с учетом того опыта который они получили во время стажировки. Информацию о стажировках ребята узнавали своевременно в международном активе от сотрудников международной службы Технологического университета, что позволило спланировать и осуществить данную поездку в Университет Любляны.

На данный момент, в России всего около десятка высших учебных заведений соответствуют негласным стандартам европейского образования и могут встать на один

уровень с некоторыми учреждениями, принявшими Болонскую систему, такие как Высшая школа экономики (ВШЭ), Московский государственный университет им. Ломоносова (МГУ) и т.д.

Но все вышеперечисленные субъекты системы – это крупные ВУЗы, с огромным стажем и опытом работы, и соответствующим финансированием. А как же региональные институты, академии и университеты? Повышение качества преподавания и в целом функционирования ВУЗов регионов – это и есть залог успеха и эффективный путь борьбы с нездоровой конкуренцией на рынке и общая дифференциация в сфере образования.

Библиографический список

1. Беспалов Олег Юрьевич. Экономико-организационные аспекты формирования инновационного научно-образовательно-производственного комплекса: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Беспалов Олег Юрьевич; [Место защиты: Московского государственного индустриального университета]. - Москва, 2012.- 31 с.
2. Зайцева Е. А. Сравнительный анализ систем высшего образования в США, Великобритании и Российской Федерации // Молодой ученый. – 2015. – №7. – С. 416-419.
3. Итоги и перспективы интегрированной системы образования в высшей школе России: образование – наука – инновационная деятельность – МГИУ – 2011.
4. Официальный сайт экономического факультета университета Любляны – <http://www.ef.uni-lj.si/>
5. Приказа Министерства образования и науки Российской Федерации «О контрольных цифрах приема слушателей в федеральные государственные образовательные учреждения высшего профессионального образования, подведомственные Министерству образования и науки Российской Федерации, для повышения квалификации научно-педагогических работников за счет средств федерального бюджета в 2011 году».

УДК: 37

РАБОТА НАД ПРОЕКТОМ ПО ЭКОЛОГИИ, РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ И УЧАЩИХСЯ

*Моргачева Н.В., ассистент кафедры химии и биологии
Елецкий государственный университет имени И.А. Бунина
Россия, г. Елец
E-mail: biokafe@yandex.ru*

Аннотация. Автором предпринята попытка отобразить роль руководителя над проектом экологической направленности. Значительному вниманию уделяются овладение учащимися проектной деятельностью, включая умения ставить вопросы, видеть проблему, выдвигать гипотезу, обсуждать, доказывать и защищать свои идеи.

Ключевые слова: проект, проектная деятельность, экология, руководитель проекта, экологический проект, экологические исследования.

Для получения учащимися качественного образования предъявляются высокие требования к метапредметным результатам освоения выпускниками школы программы по экологии. Учащиеся должны овладеть научно-исследовательской и проектной деятельностью, включая умения ставить вопросы, видеть проблему, выдвигать гипотезу, обсуждать, доказывать и защищать свои идеи. В связи с этим, необходимо усилить практическую направленность в преподавании естественнонаучных дисциплин с использованием проектной деятельности.

Одним из этапов проведения олимпиад по экологии в школе является конкурс экологических проектов. Проведение этих конкурсов, состоящих из нескольких этапов, позволяет выявить, оценить самые важные качества участников олимпиад, оценить их готовность к исследовательской, познавательной деятельности. Участники конкурса представляют самые разные проекты в области экологии. Эти проекты состоят из собственных исследований учащихся, осуществляемых под руководством учителей. Учи-

телю отводится немаловажная роль при проведении исследований и оформлении научных отчетов, так как сами учащиеся еще не обладают достаточным опытом в этой сфере деятельности. Руководитель проекта должен контролировать планирование исследования, ставить цели и разрабатывать рабочую гипотезу. Он корректирует деятельность школьника при проведении исследований, оказывает помощь при оформлении научного отчета, при этом оставляет определенное пространство для самостоятельной работы школьника. Руководитель заранее устанавливает сроки выполнения исследования, планирует время на изучение литературы, разработку методики и постановку опыта, учет и обработку полученных результатов, оформление отчета по данному исследованию, подготовку доклада и презентации. В ходе подготовки проекта руководитель должен научить учащихся фиксировать свои наблюдения, вести дневник исследований, регистрировать все свои наблюдения, условия проведения опыта и полученных экспериментальных данных. Руководитель проекта обязательно участвует в обсуждении результатов исследования. Он дает возможность высказывать учащимся свои предположения, дает нужное направление их мыслительной деятельности и помогает сделать выводы по своей работе. Очень важно, чтобы учащийся осознавал и чувствовал свою значимость в этом важном деле. В ходе написания проекта, учащиеся овладевают методиками проведения экспериментальной работы, учатся работать с живыми объектами, выполнять описания, взвешивания, работать с различными приборами и установками. Важно научить учащихся сводить полученные результаты исследований в таблицы, графики, схемы, что облегчает процедуру анализа полученных данных. Учащиеся могут выполнять проект с руководителем и совместно со своими одноклассниками. Экологические проекты содержат оригинальные, интересные исследования, которые затрагивают различные области экологии.

Проектная деятельность в области экологии должна отвечать соответствующим требованиям:

1. Цель проекта должна быть направлена на приобретение опыта организации исследовательской деятельности.
2. Важнейшим участником проектной деятельности учащегося является педагог, который организует и руководит деятельностью учащихся.
3. Экологические исследования носят прикладной характер, то есть проектная экологическая деятельность носит социальную направленность.

Экологические проекты должны отвечать следующим требованиям:

- должна быть четко сформулирована цель исследования;
- намечен план исследовательской работы;
- должна прилагаться информация об изучаемом объекте, предмете и методах исследования;
- проводится статистическая обработка полученных результатов;
- должны прослеживаться в работе элементы научной новизны исследований.

По своей предметной направленности экологические проекты могут быть нескольких типов:

1. Эколого-биологической направленности, где учащиеся проводят исследования различных биологических систем (экология животных, экология растений, экология природных территорий).
2. Эколого-прикладной направленности, где учащиеся исследуют проблемы влияния промышленных производств на биотические системы и естественную среду обитания (гидроэкология, почвенная экология, урбоэкология, транспортная экология, экология человека, агроэкология).
3. Эколого-социальной направленности, где изучается информация о закономерностях общественных отношений, которые прямо или косвенно связаны с природой (экологическое право и экономика природопользования, экологическая психология).

В ходе защиты проекта, происходит обмен экологической информацией, у участников формируется убеждение о значимости их проектной деятельности, это способствует развитию творческого потенциала личности, формирует экологическое сознание. Проектная деятельность в области экологии позволяет подготовить учащихся к решению многих экологических проблем, с которыми они могут столкнуться как в профессиональной деятельности, так и в общественной жизни, в быту. Школьники, в ходе работы, приобретают большой опыт поиска, получения и анализа различной экологической информации. У них формируется видение экологической ситуации в районе исследования, они могут правильно использовать, применить экологическую информацию, работать с экологическими объектами, оценить влияние различных факторов на биоценозы, агроценозы, в целом на экосистемы. При подготовке экологических проектов учащиеся учатся разрешать проблемные экологические ситуации, правильно планируют ход своих действий в проектно-исследовательской работе, осваивают различные формы поведения по отношению к природной среде. Защита школьных экологических проектов – это подведение итогов за определенный период времени всей практической деятельности конкурсантов в области экологии.

Из выше сказанного следует, что экологические проекты – это та форма деятельности работы с учащимися, которая позволяет осуществлять: формирование навыков научной работы у учащихся; осуществление профориентационной работы; взаимодействие с высшими учебными заведениями, в ходе работы над совместными проектами; подготовка учащихся к поступлению в ВУЗы, на специальности с изучением дисциплин естественнонаучного профиля.

Библиографический список

1. Методическое пособие для проведения экологических и исследований [Текст]. – Липецк, 2006. – 224 с.
2. Методические рекомендации по проведению школьных экологических олимпиад [Текст]. – Липецк, 2008. – 80 с.

УДК: 37

ПРОБЛЕМЫ ЭСТЕТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

Рамазанова Р.М., к.п.н., доцент

Мугаджирова А.М., старший преподаватель

Дагестанский государственный педагогический университет

Россия, г. Махачкала

E-mail: razitka1969@mail.ru

E-mail: Aidamug1974@mail.ru

Аннотация: Происходящие социально-экономические и политические перемены в стране наряду с ростом национального самосознания граждан актуализируют проблему сохранения этнической самобытности народов России. В процессе сохранения исторического и культурного наследия в системе воспитания подрастающего поколения в новых социально-экономических условиях значительная роль должна быть отведена духовному развитию школьников. В связи с этим проблема эстетического воспитания личности, формирования ее духовности является одной из приоритетных, поскольку составляет основу ее общей культуры. В сложившейся ситуации социально-экономического развития страны важным является как определение духовно-нравственных ориентиров, так и разработка научных и методических основ эстетического воспитания подрастающего поколения.

Ключевые слова: школьники, эстетическое воспитание, образование, педагогика.

Эстетическое воспитание тесно связано с разными видами искусства, в том числе и с декоративно-прикладным, которое способно оказать не только эстетическое, но эмоциональное воздействие на личность. Историческая память, связь времен, мировоззрение народа сохраняется именно в национальном декоративно-прикладном искус-

стве. Обладая большим познавательным и развивающим потенциалом, а также воспитательными возможностями, народное искусство оказывает влияние на эстетическое воспитание школьников.

В психолого-педагогической и методической литературе достаточно полно освещены различные аспекты проблемы эстетического воспитания. Так, имеются работы, посвященные общим вопросам эстетического воспитания (С.Т. Шацкий, В.А. Сухомлинский, Б.Т. Лихачев и др.); использованию народного декоративно-прикладного искусства в обучении и воспитании школьников (Т.С. Комарова, И.М. Раджабов, А.С. Хворостов, Т.Я. Шпикалова и др.).

В последние годы значительное внимание уделяется взаимосвязи эстетического воспитания и трудового обучения средствами народного искусства, которая находит отражение в работах Г.В. Беды, В.С. Кузина, Н.Н. Ростовцева, Е.В. Шорохова и др. Согласно их точки зрения, гармоничному развитию личности способствуют с одной стороны, воспитание трудолюбия, с другой – высоконравственное отношение к истории и культуре народа. Само народное декоративно-прикладное искусство в обучении и воспитании подрастающего поколения раскрывается в работах известных педагогов А.В. Бакушинского, Т.В. Лабунской, Е.А.Флериной и других. Результаты исследований этих педагогов свидетельствуют о том, что особенности «образного языка» народного искусства усиливают его эстетико-воспитательное воздействие, развивают эстетическую восприимчивость к явлениям и предметам окружающего мира.

На современном этапе развития региональной системы образования проводятся исследования, раскрывающие особенности эстетического воспитания в условиях возрождения этно-художественной культуры дагестанцев в процессе переподготовки учителей и раскрывающие возможности осуществления эстетического воспитания младших школьников в национальной школе в условиях интегрированного обучения.

Проблема эстетического воспитания подрастающего поколения во все времена является одной из актуальных педагогических проблем. На становление и развитие эстетической мысли в России значительное влияние оказали идеи зарубежных исследователей.

В 50-60-е годы, несмотря на переориентацию сложившихся взглядов на эстетическое воспитание, исследователи акцентируют внимание на взаимосвязь нравственного и эстетического воспитания, предложив комплексный подход к воспитанию личности.

В 70-е годы наряду с принятием ряда важных нормативных документов об эстетическом воспитании, осуществляется апробация программ по основам эстетики, издаются пособия для учителей.

В 80-е годы проблемы теории и практики эстетического воспитания рассматриваются в контексте формирования всесторонне развитой, духовно богатой личности, а конец XX-го века характеризуется актуализацией внимания к проблемам формирования мировоззрения личности в зависимости от эстетических идеалов, эстетического воспитания посредством искусства, в том числе и народного. Ретроспективный анализ проблемы эстетического воспитания показал, что во все времена ее изучение и решение было связано с реализацией социального заказа общества. Так начало XX века характеризуется тем, что развитие эстетических качеств личности исследователи связывают с нравственным совершенствованием человека.

Эффективное эстетическое воспитание младших школьников возможно в том случае, если учитываются их возрастные особенности. Учащиеся младших классов прилагают специальные усилия для усвоения разного рода знаний, связанных с эстетическим отношением к действительности, к искусству, что ставит перед учителем задачу совершенствования традиционной системы эстетического воспитания. Поэтому в общеобразовательных школах и других учебных заведениях осуществляется постоянный поиск совершенствования этой системы. Для реализации этой цели нередко используется народное декоративно-прикладное искусство, разрабатываются специальные программы, которые предусматривают освоение разных видов народного художественного

творчества и народного промысла. Однако имеющийся опыт эстетического воспитания в начальной национальной школе требует специального изучения и обогащения.

Эстетическое воспитание, включая формирование эстетического отношения к действительности и эстетической деятельности, предполагает ориентацию обучения школьников на общечеловеческие ценности, создаваемые и национальной культурой.

Декоративно-прикладное искусство и его роль в эстетическом воспитании являлось предметом исследования многих ученых, которые отмечают необходимость использования в художественно-творческой деятельности детей элементов родной культуры, которые рассматриваются как источник неиссякаемого творчества и фантазии, образец эстетического вкуса, способствующего духовному и нравственному становлению ребенка.

Следует подчеркнуть роль познавательного интереса в эстетическом воспитании младших школьников, который проявляется в стремлении к познанию объекта или явления, к овладению тем или иным видом деятельности. В этом возрасте интерес носит избирательный характер, выступает одним из наиболее существенных стимулов приобретения знаний, расширения кругозора, служит важным условием подлинно творческого отношения к работе. Богатство впечатлений в раннем возрасте, эмоции обеспечивают эстетическую восприимчивость, которая является необходимым компонентом эстетического воспитания.

В своем исследовании Адзинова Ф.С. разработала модель (Схема 1) системы эстетического воспитания младших школьников средствами декоративно-прикладного искусства.



Схема 1 – Модель системы эстетического воспитания младших школьников средствами декоративно-прикладного искусства

С позиций системного подхода модель системы формирования эстетического воспитания младших школьников имеет двухуровневую структуру: средовый и лич-

ностный. Функции средового уровня заключаются в определении стратегических целей системы эстетического воспитания и интеграции деятельности всех субъектов системы. Данный уровень представлен республиканской образовательной средой, которая в своей структуре содержит ряд модулей, обеспечивающих реализацию основных задач эстетического воспитания. Научно-методологический модуль является системообразующим: он обеспечивает понимание сущности системного подхода к эстетическому воспитанию, обуславливает содержание процесса эстетического воспитания средствами декоративно-прикладного искусства дагестанцев, определяет эффективность педагогических условий его реализации. Акмеологический модуль обеспечивает профессиональную готовность специалистов системы образования (учителей школ, педагогов искусствоведческого цикла) к эстетической деятельности, информационные потребности в новых технологиях и подходах к формированию эстетической воспитанности. Этот модуль предполагает регулярную переподготовку учителей начальных классов национальной школы в Институте повышения квалификации учителей.

На личностном уровне реализуется программа эстетического воспитания учащихся на материале декоративно-прикладного искусства дагестанцев, направленная на формирование и развитие познавательного интереса у младших школьников к декоративно-прикладному искусству дагестанцев, эстетического отношения к элементам данного вида искусства и окружающей этносреде, эстетических чувств, эстетического вкуса. На данном уровне программой также предусмотрено формирование личностных ресурсов учащихся, структурно представленных когнитивным, аксиологическим, потребностно-мотивационным и деятельностным компонентами.

Когнитивный компонент предполагает наличие знаний, в том числе и знаний о декоративно-прикладном искусстве дагестанцев. Аксиологический компонент содержательно представлен ценностями «Я», ценностями и уникальности себя и окружающих в этнокультурной среде. Потребностно-мотивационный компонент обуславливает возникновение потребности изучения народного искусства дагестанцев, интереса и готовности к изготовлению декоративных изделий. Деятельностный компонент предполагает овладение определенными умениями и навыками по освоению декоративно-прикладного искусства дагестанцев. В структуре системы эстетического воспитания содержательный компонент, так же как и целевой, рассматривается в качестве системообразующего и реализуется на основе принципов гуманистической направленности (ориентация на личностные возможности ребенка, его интересы и потребности); аксиологичности (ценностная ориентация); целостности и системности воспитательного процесса.

Разработанная иерархия уровней модели позволяет определить сферы деятельности всех субъектов системы эстетического воспитания.

Библиографический список

1. Адзинова, Ф.С. Эстетическое воспитание младших школьников средствами декоративно-прикладного искусства адыгов / Ф.С. Адзинова // Культурная жизнь Юга России. – 2006. – № 4. – С. 37-38.
2. Братченко С.Л.. Введение в гуманитарную экспертизу образования: Методическое пособие. – СПб.: СПбГУПМ, 2003.
3. Гусев, Д. А. Особенности подготовки учителей сельских школ / Д. А. Гусев // Высш. Образование в России. – 2007. - № 3. – С. 144-146.
4. Розин В.М. Семиотические исследования. – М.: ПЕР СЭ; СПб.: Университетская книга, 2001.
5. Швецов Н.М. Социально-педагогические основы региональной образовательной политики: Дис. Докт. Пед. Наук. – М.: МПГУ, 2000.
6. Рамазанова Р.М. Народные эстетические традиции как фактор подготовки студентов к воспитательной работе с дошкольниками: Дис. Канд. Пед. Наук. –М.: 2001.

ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ СЕМЬИ У ДАГЕСТАНСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Рамазанова Р. М., к.п.н., доцент

Шихамирова Б. А., к.п.н., доцент

Дагестанский государственный педагогический университет

Россия, г. Махачкала

E-mail: razitka1969@mail.ru

E-mail: bata1994@mail.ru

Аннотация: В статье освещаются социально-педагогические условия подготовки молодежи Дагестана к созданию семьи. Проведено анкетирование среди студенческой молодежи по обозначенной проблеме, анализируются результаты опроса. Отмечается ряд факторов, влияющих на подготовку молодежи к взрослой семейной жизни.

Ключевые слова: семейная жизнь, готовность к браку, личность, обязанности, дагестанская молодежь, современное общество, супруги, современный брак, аспекты, образовательный процесс.

Подготовка молодежи к будущей семейной жизни является важной составной частью общей системы воспитания молодежи. Если еще совсем недавно считалось, что по достижению определенного возраста молодой человек уже готов к созданию семьи, то обусловленность изменений семьи культурной и исторической динамикой общественных отношений предполагает необходимость специальной подготовки молодых людей к семейной жизни. Социологические, педагогические, медико-психологические исследования (Балашов В.А., Савинов А.И., 2007; З.Н. Алибекова, 2011 и др.) убеждают нас в том, что в готовности молодежи к созданию семьи должна быть задействована педагогическая и психологическая работа.

Семейная жизнь, вместе с открытием человеку возможности для счастья и личностного роста, предъявляет к нему и определенные требования. Среди факторов, которые определяют стабильность молодых семей, выделяется готовность молодежи к браку, что, по мнению Л.В. Карцевой, является системой социально-психологических установок личности, определяющей эмоциональное и психологическое отношение к ценностям супружества и в целом к образу жизни (Карцева Л.В., 2003).

Готовность к браку включает ряд аспектов:

1. Подготовка личности возложить на себя новые обязанности в отношении к своему брачному партнеру, будущим детям, т.е. формирование определенного нравственного комплекса.
2. Готовность к сотрудничеству и межличностному общению.
3. Способность к самоотверженности по отношению к супруге (супругу).
4. Наличие качеств, основанных на проникновении во внутренний мир человека, когда повышается роль психотерапевтической функции брака, успешной реализации которой способствует развитие способности к эмпатии.
5. Эстетическая культура чувств и поведения личности.
6. Способность к саморегуляции личной психики и поведения, грамотно решать межличностные конфликты.

Взрослые люди не часто задают себе вопрос: «Зачем человеку семья?» Чаще вопрошают молодые. Вместе с тем, для каждой личности понятие «семья» имеет и свое внутреннее содержание. Например, молодой человек, вступив в брак, считает, что семья – это, в первую очередь, он и его жена, потом дети. Для ребенка – это его мама, папа, бабушки, дедушки, тети и дяди, участвующие в его воспитании.

Многие аспекты семьи имеют для личности различный смысл. В семье человек обеспечен полным психолого-физиологическим комфортом, испытывает ощущение своей ценности и полезности. Семья предоставляет каждому почувствовать свою неповторимость, уникальность, «нужность» в полном объеме.

Для каждого из супругов в семье важна психологическая и социальная сторона отцовства и материнства, т. е. обязанность по воспитанию потомства, которую возлагают на себя взрослые.

Семья нужна для того, чтобы рядом был тот, кто не оставит в беде; с кем можно совместно радоваться успехам; кому можно доверять; кто уравновешивал бы слабости, при надобности было с кем посоветоваться и т.д. Все это в совокупности составляет образ семьи как надежного убежища в современном мире, где бушуют политические, экономические, технологические, климатические страсти и сложности жизни. Однако при важности всего вышеизложенного не следует его догматизировать и переоценивать, ведь подготовка к браку не сводится только к созданию брачно-семейных установок.

При этом современный брак все более ориентируется на удовлетворение потребностей в неформальном и интимном общении. По результатам одного социологического опроса возможность не иметь детей беспокоит 38 % российских студенток, 24 % молодых россиянок считают, что «главное призвание женщины – быть хорошей женой и матерью» (В.И. Солодников, 2011). Из этого следует, что еще одним неперенным элементом в подготовке молодежи к семейной жизни является установка, ориентация на деторождение.

Несмотря на целый ряд публикаций, социологических опросов, литературы по данной проблеме остается актуальной проблема отношения современной дагестанской молодежи к созданию семьи, в связи с чем, мы провели анкетирование среди студентов Даггосуниверситета. В анкетировании (17 вопросов) было охвачено 52 респондента (студенты с 1 по 3 курсы). Нас интересовал именно этот юный возраст, поскольку в этот период молодежь, как нам представляется, является более восприимчивой и податливой мнению окружающих людей.

На вопрос «*Каково Ваше желание создать семью?*» большинство опрошенных, то есть 46 респондентов (86,6%) ориентированы на создание семьи, что, по их мнению, будет способствовать решению демографических запросов общества и укреплению института семьи. В раздумье находится 5 человека (10%). Категорически не планирует создать семью 1 студент.

По поводу «*Отношения респондентов к созданию семьи в студенческие годы*» молодежь отдает предпочтение совмещению процесса учебы с процессом создания семьи, так как положительно отнеслись 22 (40%) человека. Отрицательно относятся к созданию семьи в студенческие годы 20 человек (43%), поскольку на плечи студентов ложатся дополнительные обязанности (домашние, уход за детьми, зарабатывание денег), помимо учебных нагрузок, что зачастую приводит к нервным срывам. Некоторым приходится оформлять академический отпуск, «бросать» учебу или же наоборот уделять внимание, процессу обучения, уделяя вниманием своих детей. Нейтральной позиции придерживается меньшая часть – 10 человек 16,7% респондентов.

Студенческую молодежь можно считать частью молодежи как социально-демографической группы. Молодежь стремительно меняет свой облик, жизненные приоритеты и стратегии, а ее картина жизни уже не та, которая была характерна для молодежи традиционного общества, где межпоколенческая преемственность выступала реальным значимым фактором общественного развития и развития самой молодежи, ее системы жизненных стратегий и ценностей.

Следующий вопрос касался наличия кандидата для создания семьи. Из полученных ответов на вопрос: «*У вас есть парень (девушка)?*» видно, что большинство опрошенных (70%) не имеют кандидата для создания семьи. Это связано, видимо, с тем, что мы проживаем в традиционной республике, где имеет огромное значение такие явления как сватовство и свадьба. Остальная часть опрошенных – (30%) имеет вероятного спутника жизни. Так как сказывается влияние западной культуры и ослабление некоторых традиций нашего общества.

По вопросу «Если есть, обсуждали ли вы между собой тему брака?» большинство опрошенных студентов не обсуждали со своими парнями (девушками) тему вступления в брак – 70%. Общение в этот юношеский период находится на первом месте и группировка пар для общения не всегда рассматривает всю серьезность заключения брачных уз. Но все же 30% опрошенных уже обсуждали тему брака.

Интересные ответы дал следующий вопрос: «Готовность к браку в студенческие годы». Высок процент студентов не готовых к созданию брака (60%), это может говорить о том, что количество разводов в студенческие годы высокое. Готовыми к созданию брака считает себя лишь часть студентов (23,3%). Готовность к браку – система психолого-педагогических характеристик субъекта, обеспечивающих успешное вступление в брак, включающая в себя общеличностную готовность (психологическая зрелость) и физиологическую готовность к браку (способность к репродуктивной функции). Не знают о своей готовности к браку (16,7%) студентов.

На вопрос, «Каков по-вашему наиболее приемлемый возраст для вступления в брак?» большинство респондентов (66,7%) отдали предпочтение для вступления в брак такой возрастной характеристике как – от 18-23 лет. Хотя мы согласны с тем, что идеальным вариантом является вступление в брак после окончания вуза в возрасте от 24 до 29 лет. С нами согласились 30% опрошенных студентов.

«Отношение к ранним бракам в нашем обществе (до 18 лет)» разное. Согласно полученным данным большинство респондентов относятся к ранним бракам отрицательно – 77%, так как в 18 лет девушка или парень могут быть не готовыми к созданию семьи, что может повлечь за собой развод. А 13% студентов к раннему браку относятся положительно, оправдывая его возникшим чувством любви. Безразлично отнеслись – 10% студентов. На наш взгляд и в том и в этом случае есть свои минусы и плюсы.

Следующий вопрос заключался в «Значимости социального положения Вашей второй половины». Хотя мужья говорят своим женам, что они могут не работать, а заниматься только домашним хозяйством, если у жены есть работа, на которой она имеет определенный статус, это им очень нравится, так как согласно полученным данным 56,7% ответили, что имеет значение социальное положение второй половины. Не имеет значение социальное положение кандидата в спутники жизни для 33,3% респондентов.

На вопрос «Как Вы считаете, нужно ли готовить себя к исполнению родительского долга заранее?» большинство респондентов считают, что нужно готовить себя к исполнению родительского долга заранее (66,7%), так как такая подготовка является профилактикой развода. 20% не знают, нужна эта подготовка или нет. И всего лишь 13,3% считают, что не нужно готовить себя к исполнению родительского долга заранее.

В вопросе «Сколько детей вы бы хотели иметь?» мнения студентов разделились. Большинство из них считают, что хотели бы иметь трех и более детей в будущем, но в то же время 13,3% респондентов относятся к этому безразлично. А 30% - предпочитают в будущем иметь двоих детей, всего лишь 3% из опрошенных студентов вообще не хотят иметь детей.

«Как Вы считаете, на каком уровне должен быть мужчина, чтобы привлечь к себе внимание?» Студенты считают, что мужчины привлекут к себе внимание, если будут иметь статус интеллигента (36,7%) и бизнесмена (36,7%), так как в сознании молодых девушек вырисовывается образ необходимости наличия самодостаточности у мужчины, так как это предполагает финансовую стабильность и девушка может рассматривать эти качества в своем будущем женихе. Только 10% студентов считают, что привлечет их внимание служащий, а 6,6% респондентов отдают предпочтение студентам.

Вопрос «Кто, по-вашему, должен быть главой семьи?» не был неожиданным. Из 30 опрошенных студентов, 21 человек считает, что главой семьи должен быть мужчина – 70%, так на воспитание молодежи откладывает отпечаток дагестанское воспитание, основанное на традициях, в которых значительное внимание уделяется уважению

мужчины как главы семьи и продолжателя рода. Меньшая часть опрошенных респондентов (30%) считает, что главенство в семье должно быть совместным.

Издrevле считалось, что мужчина является добытчиком, а женщина хранительницей семейного очага. На сегодняшний день картина изменилась. Женщины наравне с мужчинами работают, управляют автомобилем, принимают активное участие в жизни общества. Поэтому и на вопрос «Как Вы считаете, кто в семье должен зарабатывать деньги?» респонденты разделились почти поровну: большинство респондентов (46,6%) считают, что зарабатывать деньги должны оба супруга, а 40% - едины в том, что этим должен заниматься мужчина.

Студенты считают, что «Основной причиной распада семьи» является измена (66,7%), отсутствие денег (6,6%), по другим причинам (26,7%).

Ответы следующего вопроса «Как Вы считаете, что является главным при выборе партнера для создания семьи?», были самыми разнообразными. Самым главным при выборе партнера для создания семьи для студентов на 1 месте стоят личные качества (63,3%). Это нас радует, так как десятилетие назад отдавали предпочтение национальному признаку при выборе спутника жизни. На 2 месте – религиозность (23,3%). В регионах России с наибольшей численностью проживания мусульман очень тяжело найти спутницу жизни представителю славянской национальности, тогда как мусульманам легче создавать семью с девушками славянской национальности. На 3 месте – материальное положение (10%). Оно всегда волновало будущих женихов и невест. На 4 месте – национальность (3,3%). Только один человек считает, что лучше создавать семью с представителем своей национальности, это связано с тем, легче уживаться, соблюдая совместные традиции и обычаи.

«Считаете ли вы, что регистрировать брак необходимо?» Большинство опрошенных респондентов считают, что при создании семьи необходимо регистрировать брак (80%), тогда как 16,7% студентов, считают, что в этом нет необходимости. И только 1 человек не знал, как ответить на этот вопрос.

«Согласны ли Вы с тем что, вступив в брак, Вы готовы принять на себя новые обязанности по отношению к своему брачному партнеру?» Многие студенты отмечают, что вступив в брак готовы принять на себя новые обязанности по отношению к своему брачному партнеру (86,6%), так как для них семья стоит во главе угла. И только 10% признали себя не готовыми к принятию на себя такой ответственности.

И, наконец, на последний вопрос «Как Вы считаете какими качествами на ваш взгляд должен(на)обладать потенциальный (ая)муж(жена)?» были получены такие ответы. Большая часть респондентов считает, что их потенциальный (ая) муж (жена) должен обладать следующими качествами: ответственность (43,3%), уважительность (30%), решительность (20%). Это связано с тем, что все хотят иметь дело с серьезными и ответственными людьми, тем более при создании семьи.

Проведенное анкетирование позволяет сделать следующие выводы.

Устойчивость брачно-семейных отношений и стабильность семьи во многом зависит от личностной готовности молодого человека к взрослой семейной жизни. Подготовка студенческой молодежи к созданию семьи как многосторонний и многоаспектный педагогический процесс, предусматривает воспитание ответственного и ценностного отношения молодых людей к созданию будущей семьи, развитие интегрированных знаний по педагогике и психологии, медицине и гигиене. Реальной силой такого процесса является осознание молодежью общественной значимости и социальной сущности семьи, её роли в воспитании и развитии личности и вытекающих последствий для личной жизни.

В подготовке молодежи к вступлению в брак пристальное внимание следует уделять психологическим и педагогическим аспектам, предусматривающим воспитание нравственных и этических качеств.

Готовность дагестанской молодежи к созданию семьи представляет собой комплексную характеристику будущих супругов, включающую коммуникативные, познавательные умения, оценочные и волевые компоненты, практические действия, направленные на воспитание ценностного отношения юношей и девушек к будущей семейной жизни.

Основные критерии личностной готовности молодежи к созданию семьи следующие: физическая, нравственная, психологическая, мотивационная, эмоционально-волевая подготовка и биологическая зрелость молодых людей. Личностная готовность молодого человека к будущей семейной жизни должна характеризоваться уверенностью в необходимости создания семьи, наличием ответственного и осознанного отношения юношей и девушек к взрослой семейной жизни. В определении личностной готовности студенческой молодежи к созданию семьи учитывается не только подготовленность молодежи и возраст, но и наличие добротных знаний о браке и семье. Не менее важна положительная мотивация и желание создать семью, иметь детей, взять на себя ответственность по их воспитанию и содержанию.

Вместе с тем, на подготовку молодежи к взрослой семейной жизни влияют некоторые факторы, такие как национальные обычаи, менталитет, нравственность и др. При учете данных факторов значительно повышается эффективность воспитательной и образовательной работы, ориентированной на воспитание готовности молодежи к созданию семьи.

Молодые люди, хотя и прислушиваются к мнению своих родителей, достаточно самостоятельны при выборе будущей жены (мужа). Будущие молодожены вполне адаптированы к современной жизни и имеют установку на самостоятельность, как правило, планируют жить отдельно от родителей, и не хотят материально от них зависеть. При этом они не всегда стремятся к повторению модели родительской семьи, что свидетельствует о постепенном разрушении основ традиционной патриархальной дагестанской семьи.

Вместе с выводами хотелось бы высказать и некоторые рекомендации.

Полезно было бы разработать и внедрить в образовательный процесс специальную программу, направленную на подготовку современной молодежи к семейным отношениям, на воспитание устойчивого, ответственного, ценностного отношения юношей и девушек к семье, на развитие нравственных и этических качеств партнеров.

Следует учитывать тендерные особенности, культурные и национальные обычаи и традиции народов Дагестана при подготовке юношей и девушек к семейной жизни.

И наконец, разработать и экспериментально проверить технологию подготовки учащейся молодежи к семейным отношениям, основанную на принципе взаимодействия и преемственности социальных институтов воспитания.

Библиографический список

1. Алибекова З.Н. «Педагогические условия и средства воспитания ценностного отношения у старшеклассников к семье в системе школьного образования». // Материалы 16 Региональной научно-практической конференции. Махачкала, 19-20 мая 2011г. – Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2011. – С. 34-38.
2. Антонов, А.И. Семья: функции, структуры, теории семейных изменений [Текст] / А.И. Антонов // Основы социологии. Изд. 2. – М., 1994. – С.201-206.
3. Балашов, В.А., Савинов, А.И. Облик современной семьи [Текст] / В.А. Балашов, А.И. Савинов. – Саранск: Издательство СГУ, 2007. – 318 с.
4. Карцева, Л.В. Модель семьи в условиях трансформации российского общества [Текст] Л.В. Карцева Социологические исследования, 2003. - №7. – С.95-96.
5. Солодников, В.И. Социально-дезадаптированная семья в современном обществе [Текст] В.И. Солодников. – Рязань: Издательство «Пресса», 2011. – 210 с.
6. Рамазанова Р.М. Народные эстетические традиции как фактор подготовки студентов к воспитательной работе с дошкольниками: Дис. Канд. Пед. Наук. –М.: 2001.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ УРАВНЕНИЙ И НЕРАВЕНСТВ В КУРСЕ АЛГЕБРЫ В ШКОЛАХ РОССИИ

Сергеев В.В., студент

Армавирский государственный педагогический университет, Институт прикладной информатики, математики и физики

Россия, г. Армавир

E-mail : djlove956@mail.ru

Аннотация: В данной статье говорится о методике изучения основных классов уравнений и неравенств (рациональный и иррациональных) в школах Российской Федерации на сегодняшний день. Приведены трудности и проблемы современного подхода к изучению темы, а также логическая связь математического образования в стране.

Ключевые слова: алгебра, образование, школа, уравнения, неравенства, числа, учебники, тождества, преобразования, начала математического анализа.

Методика изучения основных классов неравенств включает в себя две группы. Первая состоит из раздела рациональные неравенства и системы. Вторая, соответственно, это иррациональные, а также трансцендентные неравенства и их системы. В состав второй группы входят различные неравенства от показательных до тригонометрических.

Уже в курсе алгебры основной школы учащиеся получают достаточно большой объём знаний и навыков решения уравнений первой группы. Если же говорить о неравенствах второй группы, то тут в школьном курсе алгебры рассматриваются далеко не все виды неравенств, а заключительное их изучение происходит уже в курсе алгебры и начал анализа. Между первым и вторым классом есть отличия. Одно из них это те самые общие понятия и методы, имеющие своё отношение к линии неравенств, на которые приходится опираться при изучении второй группы. Более важным отличием является и учёт особенностей, связанных с развертыванием материала каждой из этих групп. Тут стоит сказать, что при изучении второй группы неравенств мы всё чаще и глубже проникаем в значительно более сложные связи с другими линиями курса алгебры, а именно – с числовыми характеристиками, свойствами функции, тождественными преобразованиями и многими другими.

Каждый учебник предлагает нам свою последовательность изучения различных классов неравенств и их систем. Но количество различных вариантов следования тем не является слишком большим, ведь все классы неравенств имеют некоторую логическую зависимость друг от друга. Присутствие такого разнообразия подходов затрудняет методическое описание, так как принятие того или иного верного пути требует различных приемов изучения материала. Именно поэтому и важен опыт преподавательской деятельности, который помогает сделать правильный выбор.

К сожалению, на сегодняшний день в школьном курсе алгебры ограничиваются лишь изучением только основных классов неравенств. Сравнительно редко встречаются задания, в которых необходимо привести данное неравенство к неравенству основного класса. К примеру, не изучаются биквадратные неравенства. Особую роль преподаватель должен уделять заданиям, в которых проявляется прикладная роль неравенств, а именно тем, в которых необходимо найти область определения функции и исследовать корни уравнения в зависимости от параметров. В школьных учебниках, определения различных классов трансцендентных и иррациональных неравенств обычно имеют вид: «Неравенство называется иррациональным (показательным и т.д.), если оно содержит неизвестное под знаком корня (в показателе степени и т.д.)». Несмотря на формальную нечеткость, определения подобного типа достаточны для того, чтобы указать некоторую область, уравнения или неравенства из которой решаются способами, которые изучаются при изучении соответствующей темы. Конечно же, в каждом из та-

ких классов можно указать подклассы простейших уравнений или неравенств, к которым и сводится решение более сложных заданий.

Каждый простейший класс тесно связан с классом соответствующих функций. Можно сказать, что, по большому счёту, формулы для решений и исследование простейших неравенств базируются здесь на свойствах функций. Зачастую с изучением каждого нового класса неравенств учащиеся сталкиваются с трудностями, которые обоснованы новой специфической символикой (в том числе новая форма записи чисел и числовых областей), непривычными тождествами. Также здесь гораздо чаще в решении встречаются неравносильные преобразования и широко используются подстановки. Можно сказать, что сегодня мы очень часто сталкиваемся с проблемой, когда учащиеся не понимают разницы неравносильных преобразований. Поэтому необходимо глубже проникать в суть этого вопроса. Весь данный материал требует достаточной логической грамотности школьников.

В то время когда происходит рассмотрение разнообразных классов трансцендентных неравенств нужно уделить внимание и на формирование навыков применения тождеств для преобразования данных неравенств. Весьма чётко это проявляется в заданиях на тригонометрию, поэтому при изучении тригонометрических неравенств большое значение приобретают задания и системы вопросов, связанные с распознаванием применимости того или иного тождества, возможности приведения уравнения или неравенства к определенному виду. Трудности, возникающие на данном этапе связаны зачастую с тем, что некоторые тождества, используемые в преобразованиях, приводят к изменению области определения. В результате выполнения заданий можно сделать следующий вывод: если приходится пользоваться преобразованиями, которые расширяют область определения, то для сохранения равносильности необходимо дополнительно ввести ограничения, которые помогают нам сохранить исходную область определения неизменной.

Библиографический список

1. Алилов, М. А. Алгебра и начала анализа/М.А.Алилов, Ю.М.Колягин - М.: Просвещение, 2002.
2. Бантова, М.А. Методическое пособие к учебнику математики/М.А. Бантова, Т.В. Бельтюкова, С.В. Степанова – М.: Просвещение, 2001.

УДК: 37

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ИНТЕРАКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ

Смехнова Г.П., к.с.н., доцент

*Финансовый университет при Правительстве РФ Барнаульский филиал
Россия, г. Барнаул
E-mail: smehnoff@list.ru*

Аннотация: В статье рассматривается практика использования на занятиях социогуманитарного цикла в высшей школе технологий интерактивного обучения, которые активизируют деятельность студентов на самостоятельный поиск нужной информации для решения острых проблем в предлагаемых ситуациях, способствуют не только закреплению полученных студентами знаний, но и развитию их профессиональной компетентности.

Ключевые слова: интерактивные технологии, кейс-стади (case-stady), решение проблемных ситуаций, деловые игры, профессиональная компетентность, самостоятельная работа студентов, дисциплины социогуманитарного цикла, элементы проблемности, модернизация образования.

Модернизация российского образования актуализирует проблему широкого использования в профессиональной подготовке интерактивных технологий (ИТ), которые характеризуются диалогичностью, включением в учебный процесс элементов пробле-

матизации и научного поиска, обеспечения большей самостоятельности студентов при получении знаний и др. Все это создает благоприятные условия для формирования у обучающихся профессиональной компетентности, способствует реализации задачи – научить непрерывно учиться и развиваться в профессиональном и личностном планах.

Понятие «интерактивный» происходит от английского «interact» («inter» – «взаимный», «act» – «действовать»). Следовательно, интерактивное обучение – это специальная форма организации познавательной деятельности, в ходе которой обучающиеся находятся в режиме диалога с чем-либо (например, компьютером) или кем-либо (человеком).

Сегодня преподавателями высшей школы активно используются на занятиях по дисциплинам социально-гуманитарного цикла многие из названных технологий, например, кейс-стади (case-stady), решение ситуаций, обучающие игры, а также современные информационные технологии и др. Остановимся на некоторых из них.

Метод кейс-стади (обучение методом ситуаций или прецедентов) опирается на такие важные составляющие, как «обсуждения», «дискуссии» и исходит из принципа «движение к истине важнее, чем сама истина». Используя кейс-технологии, успешно решается проблема получения, углубления и практического закрепления знаний и умений по различным темам. Кейсы способствуют развитию самостоятельности аналитического мышления студентов, формированию умений оперировать убедительной аргументацией, принятию оптимального решения, воспитанию уважения мнения других, а также культуре дискуссий [2]. Однако не следует излишне увлекаться этой технологией. Целесообразно выделять на эту работу в среднем 25-30 процентов от общего баланса учебного времени.

Метод «Решение ситуаций» способствует не только успешному закреплению полученных студентами знаний, но и развитию их профессиональной компетентности. Его отличие от первой технологии в том, что здесь моделируется нерешенная ситуация, и студентам предлагается не просто сформулировать проблему, но и, разделившись на группы, разработать варианты ее решения и публично защитить свои позиции выхода из предложенных обстоятельств.

Обе технологии оптимально подходят для самостоятельной работы при выполнении домашних заданий, контрольных и курсовых работ и т.п. Так, например, в контрольных работах по социологии, одним из ее заданий является кейс, который содержит проблему, и ее решение требует от студента глубокого изучения обозначенной темы, выходящего за рамки одного учебника: «Русский историк XIX в. Н.Н. Кареев назвал Н.Г. Чернышевского «самым крупным социологом в России до возникновения в ней социологии». Объясните, что означает такое суждение?»

Для решения данной проблемы необходимы не только глубокая проработка студентом темы становления и развития социологической мысли в России, истории российской социологии, но и знание социально-экономической и политической ситуации этого периода в стране, а также более детальное знакомство с произведениями, созданными Н.Г. Чернышевским и отзывами на них. Если студент не стремится к такой работе над кейсом, то правильных решений он не найдет, и при защите контрольной работы не сможет предложить собственную позицию.

Игровые технологии обладают наиболее высокими возможностями в организации познавательной деятельности обучающихся. В деловых играх сочетается деятельность профессиональная по форме и учебная по своим результатам и основному содержанию. В них достигается более полное отображение реальных условий профессиональной деятельности путем личностного включения обучаемых в игровую ситуацию. По мнению А.И. Кравченко, любая игра – учебная или деловая – воспроизводит реальную ситуацию, но в театрализованном виде. Она должна иметь свой сценарий и режиссера (модератора игры) [1]. Игровые действия осуществляются согласно сценарию и целям игры, хотя иногда могут развиваться в соответствии с собственным видением игры ее участ-

никами. Моделирование игры – это перенос недоступного объекта из реальной ситуации в игровую.

Так, например, в рамках дисциплины «Деловые коммуникации» закрепление материала по теме «Деловые переговоры» целесообразно проводить в форме деловой игры. Для этого студенческая группа делится на пять подгрупп, каждая из которых получает домашнее задание: две первые подгруппы прорабатывают теорию ведения переговоров на основе позиционного торга, две другие – на основе взаимного учета интересов. Две первые подгруппы представляют сюжет переговоров между рекламной компанией и крупной промышленной фирмой, которая нуждается в широкой рекламе своей продукции (название организаций, их функции, виды продукции придумывают сами участники). Две другие представляют соответственно социальную организацию и коммерческую фирму, которая может оказать материальную помощь социальной организации в проведении спортивных соревнований среди детей с ограниченными возможностями. Пятую группу составляют эксперты, оценивающие по заранее разработанным критериям ход указанных переговоров.

Цель игры – выработка навыков и умений ведения деловых переговоров на основе позиционного торга и взаимного учета интересов.

Задачи игры:

1. Закрепить знания студентов в области ведения деловых переговоров, использования вербальных и невербальных средств общения.
2. Формировать практические навыки студентов в области деловой этики и делового этикета.
3. Активизировать мыслительную и творческую деятельность студентов по изученной теме.
4. Выработать общие решения по результатам деловых переговоров и др.

Особое место в деловой игре принадлежит элементам проблемности, которые не должны быть надуманными. Именно это и является основной трудностью для преподавателя при формировании сценария игры и ее проведении. В тоже время нельзя и перегружать ее проблемами. Данное требование относится и к другим ИТ.

Интерактивные технологии требуют изменения роли преподавателя, который в данных условиях является не только носителем знаний, но и руководителем, инициатором самостоятельной творческой работы студента. Для этого ему необходимо умение чувствовать ситуацию и переводить это чувство в действие. Важно также следовать педагогическому принципу, предусматривающему необходимость использования интерактивных технологий обучения в органическом единстве с другими методами, в том числе традиционными, закладывающими у студентов обязательное нормативное знание.

Библиографический список

1. Кравченко, А.И. Психология и педагогика/А.И. Кравченко. Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2008.-400 с.
2. Смехнова, Г.П. Кейс–стади в преподавании дисциплин социогуманитарного цикла /Г.П. Смехнова // Информация и образование: границы коммуникаций INFO/11: сборник научных трудов. Горно-Алтайск: РИО ГАГУ. 2012. №4 (12). С. 380-381.

ТЕНДЕНЦИИ НРАВСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ МОЛОДЕЖИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Пицхелаури Э.М., к.п.н., доцент

Шихамирова Б.А., к.п.н., доцент

Дагестанский государственный педагогический университет

Россия, г. Махачкала

E-mail: Eimira1969@mail.ru

E-mail: bata1994@mail.ru

Аннотация: В данной статье рассматриваются причины деградации молодого поколения, а также проблемы и последствия, которые привели к существующей тенденции и текущему состоянию. В данной работе представлены пути решения данных проблем, а также мероприятия, которые способны изменить текущую тенденцию.

Ключевые слова: тенденции; молодое поколение; развитие; деградация; социально – нравственные причины.

В наше время современное российское общество переживает ряд существенных проблем, которые непременно связаны с развитием технологий. И это не удивительно, с появлением новых технологий жизнь людей значительно изменилась. Новые технологии удовлетворяют большинство наших потребностей, и необходимость выполнять данные функции самостоятельно отпала. В большей степени это касается такого слоя общества, как молодежь.

Молодость – период, продолжающийся от подросткового периода до полной социальной, и, следовательно, психологической зрелости; это период становления личности, превращение его в полноценного члена человеческого общества. При этом продолжительность детства в первобытном обществе не равна продолжительности детства в эпоху Средневековья или в наши дни. Человек – продукт истории и он столь же подвержен изменениям, как и тысячи лет назад. Поэтому нельзя изучать молодость и законы становления личности вне развития человеческого общества и законов, определяющих его развитие.

В настоящее время, в соответствии с действующими нормативными документами РФ понимаются граждане в возрасте от 14 до 30 лет.

Молодёжь, по мнению Манхейма, выполняет функцию оживляющего посредника социальной жизни; эта функция имеет своим важным элементом неполную включенность в статус общества. Этот параметр универсален и не ограничен ни местом, ни временем. Решающим фактором, который определяет возраст половой зрелости, является то, что в этом возрасте молодёжь вступает в общественную жизнь и в современном обществе впервые сталкивается с хаосом антагонистических оценок [3].

Молодёжь, по мысли Манхейма, ни прогрессивна, ни консервативна по своей природе, она – потенция, готовая к любому начинанию. В связи с вышеизложенным к социальной работе с данной группой нужно подходить максимально ответственно, так как молодежь – очень важный элемент развития современного общества [3].

Молодежь – социально активная часть населения, которая представляет собой наиболее перспективную часть граждан, и осуществляет свою деятельность для достижения своих целей. Молодежь – это опора нашей страны, которая в век развития технологий нуждается в существенной поддержке со стороны государства.

Если провести некую параллель между нынешним поколением и поколением наших родителей, то невооруженным глазом видны существенные различия.

Характерные признаки молодежи современного общества:

- сильная зависимость от технологий деградация
- молодежь стала более ленивой
- сокращение физической активности

- менее разделяет цели и задачи государственного развития

Это далеко не все признаки, которые характеризуют молодежь современного общества. Однако, выше перечислены основные признаки, которые выделяют многие социологи в своих работах.

Таким образом, исходя из данных признаков, вытекает глобальная проблема, решение которой пытаются найти как социологи, так и политические деятели государства. Поднимая данную тему, возникает несколько вопросов:

1. Что будет с российской молодежью через 10-15 лет?
2. Что ждет нашу молодежь в будущем?
3. Что необходимо делать сегодня, чтобы избежать данных проблем завтра?

Это, пожалуй, основные вопросы, которые возникают в обществе при поднятии данной темы. Существует множество работ социологов и различных статей, поднимающих данные вопросы [2].

Чтобы ответить на данные вопросы, а также решить возникшие проблемы, необходимо действовать прямо сейчас. Только твердые и конкретные действия не только со стороны государства, но и каждого гражданина России, могут изменить тенденцию развития российской молодежи.

Чтобы решить существующие проблемы, и выбрать наиболее перспективные пути решения, необходимо разобраться с причинами появления данных проблем:

Современная психолого-педагогическая наука выделяет следующие основные причины:

Развитие научно-технического фактора.

Социально – нравственные.

Это далеко не все причины, которые привели к существующим проблемам в развитии молодежи, однако, это те причины, которые требуют незамедлительных действий.

Развитие научно – технического фактора привело к необратимым последствиям, которые видны невооруженным глазом.

Последствия:

- Зависимость от технологий
- Снижение физической активности

Социально - нравственные причины привели к умственной и нравственной деградации.

Последствия:

- Социальная и политическая апатия современной молодежи
- Углубление разрыва между поколениями;
- Кризис молодой семьи;
- Падение уровня жизни;
- Раздвижение границы девиантного поведения

Таким образом, мы видим ужасную картину последствий, которую необходимо изменять. Изменять нужно в первую очередь не самих людей, а их сознание. Изменив сознание людей, подкрепив их активными действиями со стороны государства, можно изменить направление вектора, и тем самым изменить существующую тенденцию развития российской молодежи.

Чтобы решить возникшие проблемы, необходимо принимать определенные действия, которые «вытолкнут» российскую молодежь из «социальной ямы». [4].

Судьба человека во многом определяется уровнем его адаптивности – врожденно-го и приобретенного умения приспособиться ко всему многообразию жизни при любых условиях. Есть люди с высокой, средней и низкой адаптивностью. Врожденные ее основы – инстинкты, темперамент, конституция тела, эмоции, задатки интеллекта и способностей, внешние данные и физическое состояние организма. Уровень адаптивности повышается или понижается под воздействием воспитания, обучения, условий и образа жизни.

Основные направления социального развития молодежи:

1. Воспитание у молодого поколения нравственности, толерантности, патриотизма.
2. Активная государственная политика, направленная на всестороннюю помощь, поддержку и развитие молодого поколения.
3. Пропаганда здорового образа жизни и стимулирование знаний физкультурой и спортом.
4. Профилактика алкоголизма и наркомании.
5. Содействие трудоустройства молодого поколения.
6. Создание условий для интеллектуального развития.
7. Создание мероприятий для развития досуга.

Данные мероприятия, несомненно, приведут к определенному сдвигу и некому решению существующей проблемы. Однако, чтобы добиться существенных изменений, необходимы конкретные мероприятия, которые будут отражать основные направления социального развития молодежи.

Также, основываясь на данных направлениях, можно выделить следующие мероприятия, которые способны повлиять на сложившуюся ситуацию:

1. Организация спортивно – массовых мероприятий.
2. Создание спортивных, творческих секций.
3. Презентации и дни по пропаганде алкоголизма и наркомании.
4. Ужесточение законодательства в области продажи алкоголя и табачных продуктов.
5. Бесплатные образовательные программы для молодого поколения.
6. Создание развлекательных центров, стадионов, лыжных баз, бассейнов и т.д.

Это далеко не все мероприятия, которые способны решить данные проблемы, однако, они способны замедлить ход тенденции развития молодого поколения.

Таким образом, подводя итог данной статье, можно сказать, что развитие научно-технического фактора, а также социально – нравственные причины привели необратимым последствиям изменения образа жизни молодого поколения. Российская молодежь стала характеризоваться таким признаками, которые не были свойственны предыдущим поколениям. Проанализировав причины и последствия изменения образа жизни молодого поколения, можно выделить глобальную проблему: деградация российской молодежи.

Чтобы решить данную проблему или изменить направление развития данного вектора, необходимы решительные и активные действия, как со стороны государства, так и каждого человека. Скорее всего, данные действия не смогут помочь нынешней молодежи на все 100%, однако, они могут изменить будущее поколение, на которое возложена огромная ответственность за существование и развитие нашей страны.

Библиографический список

1. Добреньков В.И., Смакотина Н.Л., Васенина И.В. Экстремизм в молодёжной среде. Результаты социологического исследования. М.: Макс Пресс, 2007
2. Карпухин О.И. Молодёжь России: особенности социализации и самоопределения // Социологические исследования. 2000. № 3
3. Карл Манхейм. Диагноз нашего времени. Пер. с нем. И англ. М.: Изд-во Юристъ, 1994. 693с.
4. Манько Ю.В., Оганян К.М. Социология молодёжи. СПб: ИД «Петрополис». 2008.

THE PURPOSES OF TEACHING THE HISTORY OF ENGLISH

Shelkova S., Candidate of Philological Sciences, Docent
Zherdeva O., Candidate of Philological Sciences, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Barnaul
E-Mail: shelkovasvetlana@mail.ru
E-Mail: vigrijanova@mail.ru

Abstract: The article presents the object and purpose of learning the history of the English language. The main training objective is to create a framework for understanding language changes due to historical processes taking place in society, to reveal the dialectical nature of the development of the language, to show the connection of the language and society.

Key words: history of the English language, synchrony, diachrony, the linguistic change, factors, the purposes of learning the history of language.

The subject of history of English covers the main events in the historical development of the English language according to the linguistic levels: the development of its phonetic structure, grammatical system, the growth of its vocabulary interconnected with changing extralinguistic conditions of English-speaking communities [1, 2, 3]. The evolution of the language is viewed from two angles. The development of a language is made up of internal (innerlinguistic) development and external (extralinguistic) development [1, 2, 3, 4, 5].

Innerlinguistic linguistic development covers the changes of a language itself on each linguistic level. Phonological, lexical, morphological, syntactical levels present correspondingly historical phonetics, historical lexicology, historical morphology, and historical syntax in Old English (OE), Middle English (ME) and New English (NE).

External development means how people influence the development of the language. It embraces diverse matters: the spread of the language in geographical and social space, the differentiation of the language into functional varieties (variants, dialects, standard and substandard forms, etc.). Most of these features are connected with the history of speech community: the economic and political events, etc.

Both external and internal developments are viewed from two approaches: synchronic and diachronic.

The synchronic approach regards the language as a fixed unchangeable system. Diachronically the history of English is subdivided into three periods (OE, ME, NE). Each period (OE, ME, NE) is studied synchronically. Every linguistic fact should be interpreted as a step in the never ending evolution of the language and not a single element of the language is treated as fixed or stable according to diachronic approach. It is necessary to combine these two approaches in teaching the history of English.

Thus, the main teaching task of the history of English is to give a basis for understanding connection of language changes with the historical processes taking place in the society, to reveal the internal laws and the dialectical nature of the language development, to show the relationship of language and society, to develop the students' ability to compare and bind various diachronic language phenomena.

The history of the language is not simply the development of word forms opposing linguocentrism. The structure of the sign language depends on the human conceptual reality opposing instrumentally conventional concept of language development. Ontological paradigm of language formation is more comprehensive and objective to explain the principles of the history of language development. The ontological basis of language formation paradigm has objective semantic reality. This creative eidetic reality is manifested through the creative and destructive power of words. The history of a language is, above all, the history of the spirit of the nation, the history of the nation's prosperity, the history of the formation of consciousness, reflected through the language as a means of communication [2].

Thus, the purposes of history of English.

1. To provide with a wider philological outlook.
2. To give the main principles of the development of any language.
3. To explain the principal features of the present-day English (in different levels) from the historical viewpoint.
4. To demonstrate the application of general linguistic principles to language material (the relationship between statics and dynamics in the language, the role of linguistic and extralinguistic factors).

Bibliography

1. Аракин В.Д. История английского языка. – М.: Физматлит, 2011. – 303 с.
2. Арсеньева М.Г. и др. Введение в германскую филологию. – М.: ГИС, 2000. – 319 с.
3. Иванова И.П. и др. История английского языка: учебник, хрестоматия, словарь. – СПб.: Авалон: Азбука-классика, 2006. – 558 с.
4. Ильиш Б.А. История английского языка. – Л.: Просвещение, 1972. – 351 с.
5. Расторгуева Т.А. История английского языка. – М.: Астрель: АСТ, 2005. – 350 с.

УДК: 371.71

О ВАЖНОСТИ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ

*Шонин М. Ю., учитель математики
Бакитжанов А. С., учитель информатики
МОУ Петропавловская СОШ
Россия, Челябинская область
E-mail: st_max_92@mail.ru*

Аннотация: Данная статья посвящена вопросам формирования здорового образа жизни школьников. Рассмотрены основные определения понятия «здоровья» их критерии и виды мероприятий для его поддержания.

Ключевые слова: здоровье, здоровый образ жизни, школьники, «здоровьесберегающие образовательные технологии», компоненты здоровья, показатели здоровьесбережения.

Проблема воспитания здорового поколения приобретает в текущее время все большее значение. На ухудшение состояния здоровья оказывают влияние различные факторы, в том числе и неверное отношение населения к собственному здоровью и здоровью своих детей.

Впервые о важности здоровья заговорили в Древней Греции V-III в. До н.э. и Древнем Риме I в. До н.э. мыслители и философы Плутарх, Феогнид, Ибн Сина и др. Философами рекомендовалось чаще заниматься физическими упражнениями, бегом, осуществлять прогулки на свежем воздухе. Так Феогнид писал: «... сытость чрезмерная больше людей погубила, чем голод», а слова Аристотеля «...ничто так сильно не разрушает организм, как физическое бездействие» могут принадлежать любому из наших современников.

В.Ф. Базарный, И.И. Брехман, Л.Г. Татарникова утверждают, что сложившаяся в предыдущие годы склонность к ухудшению состояния здоровья школьников приняла устойчивый тренд. Данная ситуация вызвана осложнением в социально-экономической сфере, ростом открытых вопросов о правильном питании, наследственностью, загруженностью детей. Результаты исследовательских работ установили, что молодое поколение много времени проводят за ПК, около телевизора, а также, ведут малоподвижный образ жизни.

Ухудшение здоровья детей школьного возраста в РФ стало медицинской, и как следствие, серьезной педагогической проблемой. Следовательно, улучшение состояния здоровья нового поколения – важнейшая на сегодня задача, в комплексном решении

которой невозможно обойтись без общеобразовательного учреждения. Учителям совместно с родителями, а также, медицинскими работниками, психологами и общественностью требуется так организовать учебную деятельность, чтобы учащиеся увеличивали свой уровень здоровья и завершили ее здоровыми. Важно также чтобы, образовательное учреждение должно выработать у ребенка необходимость быть здоровым, вести здоровый образ жизни. Для этого учителям нужно иметь определенный понятийный аппарат о сущности понятий «здоровье» и «здоровый образ жизни», которые повсеместно реализуется в системе понятий современного образования.

С медико-биологической точки зрения Н.М. Амосов утверждает: «Здоровье – естественное состояние организма, характеризующееся его уравниванием с окружающей средой и отсутствием каких-либо болезненных явлений» [1, С. 18].

С социологической точки зрения здоровье есть мера социальной активности и деятельности отношения человека к миру [4, С.30]. Продолжая эту мысль, И.И. Брехман полагает, что подобное отношение в первую очередь «должно выражаться в системе улучшения качества окружающей среды, сохранения собственного здоровья и здоровья других людей» [2, С.27].

В психологии полагают, что «здоровье есть не отсутствие болезни, а скорее ее отражение, в смысле преодоления: здоровье – не только состояние организма, но и стратегия жизни человека» [5, С. 6].

В.П. Казначеев утверждает, что смысл понятия о здоровье человека требует комплексного подхода. Он считает, что здоровье – это «динамическое состояние (процесс) сохранения и развития биологических, физиологических и психических функций, оптимальной трудоспособности и социальной активности при максимальной продолжительности жизни» [4, С. 23].

Таким образом, в научных трудах основа определения «здоровье» трактуется по-разному, в особенности от критериев, указывающих на основу для его определения. В общем виде данное понятие есть полная система, содержащая в себе совокупность критериев, соотносимых с условиями общей культуры человечества.

Мы полагаем, что здоровье – это состояние, при котором происходит полноценное осуществление социальных, психических, духовных, биологических, экономических, функций человека и социума, кроме того наилучшей трудоспособности и энергичности при рекордно возможной длительности жизнедеятельности, которые изобличаются степенью изученности социальных, правительственных, местных и государственных достояний культуры.

«Здоровьесберегающие образовательные технологии» также следует понимать и как качественную оценку любой образовательной технологии, её «свидетельство безопасности для здоровья», и как множество тех правил, приёмов, способов педагогической деятельности, которые, вместе с устоявшимися технологиями обучения и воспитания, дополняют их признаком здоровьесбережения.

Основными целями здоровьесбережения на уроках, считаются:

- формирование организационно-педагогических, материально-технических, санитарно-гигиенических и других показателей здоровьесбережения, предусматривающих индивидуальные критерии самочувствия учеников,
- организация материально-технического, содержательного и информационного обеспечения агитационной деятельности по приобщению подростков к здоровому образу жизни.

Для реализации данных целей решаются следующие задачи:

- сохранение в классе аргументированных санитарно-гигиенических условий,
- создание психологически удобной среды в процессе обучения,
- четкая реализация уроков и использование в их процессе оздоровительных мероприятий, фиксированная дозировка учебной нагрузки,

- предоставить знания по предмету, несущие воспитательное воздействие, в том числе, формирующие здоровый образ жизни ученикам,
- применение актуальных педагогических технологий в ходе обучения (в том числе здоровьесберегающих).

Таким образом, очевидно, что в связи с ухудшением здоровья учеников, отдельное внимание следует уделить формированию знаний о ЗОЖ.

Рассмотрев понятие «здоровье» с различных позиций (медико-биологические принципы, психология, социология), можно утверждать, что это понятие обобщенное, т. е. содержит три компоненты, а именно:

- физическое здоровье,
- духовное здоровье,
- нравственное (социальное) здоровье.

Данные компоненты являются базовыми элементами понятия «здоровье» и являются составляющими представления «здоровый образ жизни».

Таким образом, мы рассмотрели ЗОЖ, при регулировании физического, духовного и нравственного здоровья ученика.

Младший школьный возраст является одним из наиболее важных периодов жизнедеятельности человека в организации здоровой личности. Именно поэтому школьное воспитание должно формировать и улучшать степень здоровья ребенка и quintэссенцию физической культуры будущего взрослого человека, представления о ЗОЖ.

Библиографический список

1. Амосов, Н.М. Эксперимент по преодолению старости / Н. М. Амосов. – М.: АСТ, 2003. – 128 с.
2. Брехман, И.И. Валеология – наука о здоровье / И.И. Брехман. – М.: Физкультура и спорт, 1990. – 212 с.
3. Иванюшкин, А.Я. «Здоровье» и «болезнь» в системе ценностных ориентаций человека / А.Я. Иванюшкин // Вестник АМН СССР. – 1982. – Т. 45. – №. 4. – С. 29–33.
4. Казначеев В.П. Здоровье нации – феномен экологии XXI века / В.П. Казначеев // Материалы I Всероссийского форума «III тысячелетие. Пути к здоровью нации». Москва, 15-17 мая 2001. – 194 с.
5. Царегородцев, Г.И. Общая патология человека и методология медицины / Г.И. Царегородцев // Вестник РАМН. – 1998. – № 10. – С. 41–45.

РАЗДЕЛ III
ТЕХНИЧЕСКИЕ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ НАУКИ –
МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ
TECHNICAL AND AGRICULTURAL SCIENCES –
GLOBAL TRENDS



UDC: 544.777:621.798.1

**DEVELOPMENT OF APPROACHES FOR THE INTRODUCTION
IN THE POLYMERIC MATRIX OF COLLOIDAL SILVER, WHICH IMPARTS
ANTI-MICROBIAL PROPERTIES TO THE PACKAGING MATERIALS**

Asyakina L. K., postgraduate student

Noskova S. Y., assistant of chair, cand. Tech. sci.

Garmashov S. Y., postgraduate student

Sukhikh S. A., professor of chair, cand. Tech. sci.

Abrashina A. A., student

Kemerovo technological Institute of the food industry (University)

Russia, Kemerovo

E-mail: alk_kem@mail.ru

Abstract: The composition of films based on polysaccharides was matched. The optimal method of administration of colloidal silver in the polymeric matrix on the basis of natural polysaccharides was analyzed and selected. Antibacterial and fungicidal properties of biodegradable films were identified. The compositions based on natural polysaccharides and colloidal silver with antimicrobial properties were selected.

Key words: antimicrobial agent, antimicrobial properties, colloidal silver, polysaccharides, biodegradable films.

The creation of new materials with antimicrobial properties to reduce the microbiological risks and the stabilization of quality in transportation and storage of food products is an extremely urgent task [2]. The use of such packaging is especially important for the Russian market, where the transportation of food produced at great distances, which calls for increasing the shelf life of a packaged product and guarantees its safety [3].

From the literature it is known that silver has a strong oligodynamic action on many species of microorganisms.

The most effective forms of silver are drugs containing colloidal (nanoscale) particles of metal. They have a more pronounced biocidal effect than ionic silver [1].

Currently, silver compounds are the most widely used antimicrobial agents in the production of biodegradable plastics.

An important condition for the applicability of metal nanoparticles for the manufacture of packaging materials is their ability for the fixation to the surface of the package. This condition can be ensured by using different technologies introduced in the polymer matrix of the antimicrobial agent, which in this work is colloidal silver.

Two ways of introducing colloidal silver were studied (particle size is 1-2 nm of silver, the silver concentration is 10,000 ppm) in the polymer matrix based on natural polysaccharides:

– Placement of polymer films in a solution of colloidal silver followed by exposure to a solution with ultrasound.

– spraying of colloidal silver solution to the surface of the polymer film.

For the experiment the selected samples of the films with the maximum degree of decomposition No. 1 – 83% on day 21 and No. 2–82% at 21 days. The composition of the films is shown in table 1.

Table 1 – Composition of the selected films

No.	The amount of the ingredient, mass. %			
	Corn starch	Carboxymethylcellulose	Sodium alginate	Water
1	5.0	–	–	95.0
2	9	–	2.5	5.0

The results showed that the most uniform distribution of silver nanoparticles in polysaccharide matrix is achieved by using the first method of applying an antimicrobial agent. For obtaining the additional evidence of the effectiveness of this method of antimicrobial agent depositing for the obtained samples of biodegradable films antibacterial and fungicidal properties were investigated (tables 2-3).

The antibacterial properties of biodegraded films were analyzed in accordance with ISO 22196:2011 “Measurement of antibacterial activity on the surface of plastics and other nonporous materials.” *Escherichia coli* and *Staphylococcus aureus* were used as test strains.

Fungicidal properties of biodegraded films were analyzed in accordance with GOST 9.049-91 “The unified system of protection from corrosion and ageing. Polymeric materials and their components. Methods of laboratory testing for resistance to fungi”. *Aspergillus niger van Tieghem* and *Penicillium chrysogenum Thorn* were used as the test strains.

Table 2 – The results of the study of antimicrobial properties of biodegradable films based on natural polysaccharides

Sample number	The diameter of inhibition zones, mm	
	<i>Escherichia coli</i>	<i>Staphylococcus aureus</i>
1 (ultrasound)	18.0	22.5
9 (ultrasound)	17.4	21.9
1 (spraying)	12.0	14.5
9 (spraying)	10.6	14.0

Table 3 – the results of the study of fungicidal properties of biodegradable films based on natural polysaccharides

Sample number	The diameter of inhibition zones, mm	
	<i>Aspergillus niger van Tieghem</i>	<i>Penicillium chrysogenum Thorn</i>
1 (ultrasound)	15.7	23.0
9 (ultrasound)	18.3	25.5
1 (spraying)	8.6	7.0
9 (spraying)	9.0	6.6

Data of 2-3 tables show that samples of biodegradable antimicrobial film obtained using ultrasound exhibit the maximum antibacterial and fungicidal properties.

The optimum formulations of compositions based on natural polysaccharides and colloidal silver, carried out the design of biodegradable polymer packaging materials with antimicrobial properties are presented in table 4.

Table 4 – Optimal formulations of compositions based on natural polysaccharides and colloidal silver

Sample number	The amount of the ingredient, mass. %				
	Corn starch	Carboxymethyl cellulose	Sodium alginate	Solution of colloidal silver with a concentration of 10000 ppm	Water
1	5.00	–	–	0.05	94.95
2	–	2.50	5.00	0.05	92.45

Photos of the obtained biodegradable films with antimicrobial properties are presented in figure 1.

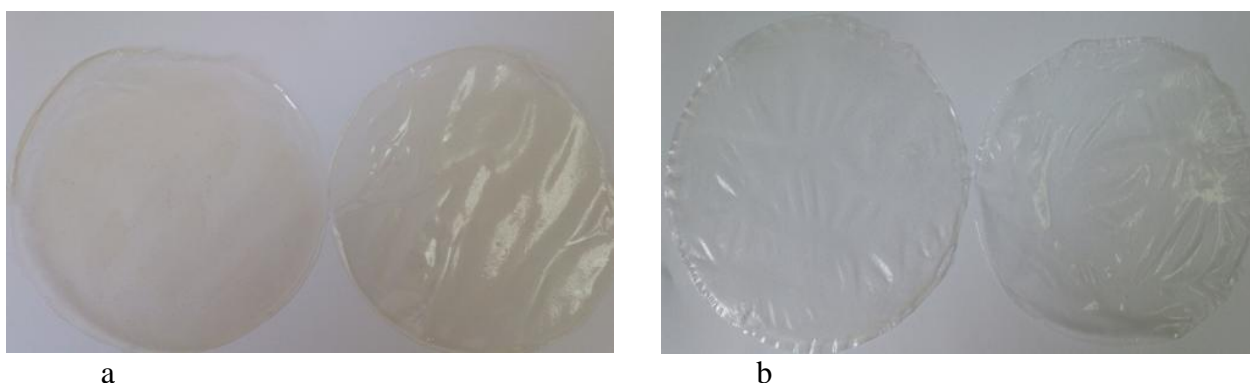


Figure 1 – Photographs of laboratory samples biodegradable polymer packaging materials with antimicrobial properties: a – sample No. 1; b – sample No. 2

Bibliography

1. Grigoriev, M. The use of silver nanoparticles against socially significant diseases / M. Grigoriev, L. Babich // Young scientist. – 2015. – No. 9. – Pp. 396–401.
2. Nagorny, M. Packaging material with antimicrobial properties / Nagorny M., Fedotova O. // Dairy industry. – 2013. – No. 4. – Pp. 50–51.
3. Rozalyonok, T. Research and development of antimicrobial composition for food packaging / T. Rozalyonok, Y. Sidorin // Technics and technology of food production. – 2014. – No. 2. – Pp. 130–134.

О ВОЗМОЖНОСТИ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО РАСЧЕТА ЦЕНТРОВКИ ВЕРТОЛЕТА

Исмамбетов А. С., начальник кафедры
Ельбаев Т.Т., старший преподаватель кафедры
Жукляев А.Ю., старший преподаватель кафедры
Коженков О.В., доцент, старший преподаватель кафедры
Военный институт СВО
Республика Казахстан, г. Актобе
E-mail: Altin_suenbaeva@mail.ru

Аннотация: Получение навыков расчета центровки в процессе подготовки летчиков является одной из важных задач обучения. В статье рассмотрена возможность инструментального расчета и коррекции центровки вертолета по разработанной методике в оболочке Excel. Методика позволяет обучаемым контролировать свои результаты в целях отработки устойчивых навыков расчетов. При размещении программы на носимом ПК возможно использование методики в эксплуатационных условиях авиационного подразделения.

Ключевые слова: авиация, безопасность полетов, вертолет, методика, расчет, корректировка, центровка, продольная центровка, допустимый диапазон центровки, груз, момент груза.

Основные определения

Центровка воздушного судна, а точнее её точное определение и обеспечение в пределах допустимого эксплуатационного диапазона – важный параметр безопасности полетов.

Центровка вертолета определяется положением его центра масс в связанной системе координат. Для вертолета за начало координат принята точка пересечения оси вала несущего винта с плоскостью его вращения.

При всех вариантах загрузки вертолета центр его масс может перемещаться в достаточно широком диапазоне по продольной оси вертолета, что существенно влияет на балансировку и управляемость вертолета. Поэтому **продольная центровка**, изменяя в больших пределах потребные отклонения тарелки автомата перекося и колонки ручного управления, вызывает (при нарушении допустимых ее пределов) недостаток запаса управления для выполнения желаемого режима полета. Продольная центровка приобретает большое практическое значение, так как ее величина изменяется от характера нагрузки вертолета.

Диапазон допустимых эксплуатационных центровок обуславливается величиной отклонения тарелки автомата перекося в продольном направлении, условиями компоновки, размещения оборудования и поэтому должен быть установлен строго определенным для вертолета.

Кроме предельно допустимых эксплуатационных центровок, для вертолета есть так называемый рекомендуемый диапазон центровок, при котором обеспечено наиболее легкое пилотирование вертолета. Центровка в указанном диапазоне обеспечивается, главным образом, правильной загрузкой вертолета. На положение центра масс вертолета оказывает влияние не только груз, который взят на борт вертолета, но и расходные в полете топливо, масло, специальная жидкость. Вследствие этого полетная масса вертолета от взлета до посадки изменяется, что, в свою очередь, оказывает влияние на положение центра масс вертолета.

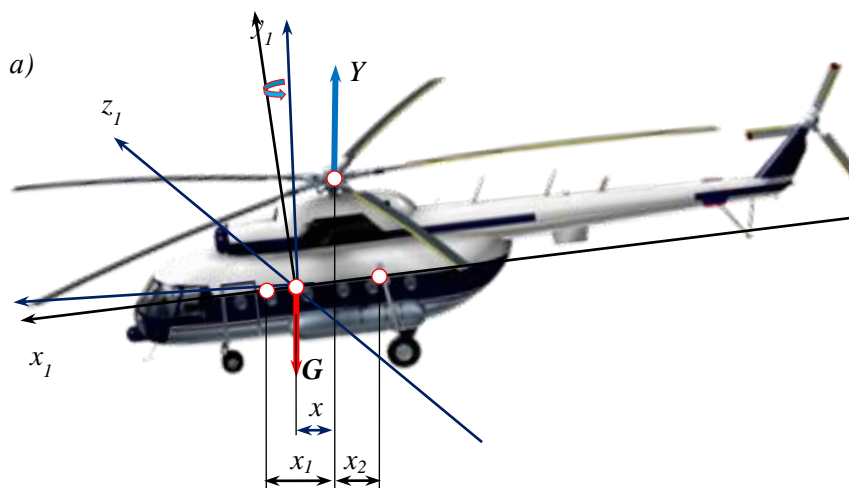


Рисунок 1 – Центровка вертолета:

a – центр тяжести вертолета; *x*– центровка вертолета;
*x*₁- предельно передняя центровка; *x*₂– предельно задняя

Перед выпуском вертолета в полет следует знать, что ни при каких возможных перемещениях груза и изменениях полетной массы вертолета центровка не выйдет за пределы допустимых величин.

На вертолете перевозят грузы как внутри фюзеляжа, так и на внешней подвеске. Перемещение груза внутри вертолета при подсчете центровки учитывают произведением массы на расстояние от его центра масс до оси несущего винта. Поэтому чем больше перемещение груза, тем сильнее оно скажется на центровке. Величина же отклонения груза на внешней подвеске не оказывает существенного влияния на центровку.

В связи с тем, что вертолет может быть использован в различных вариантах, различны и массы оборудования (съёмного) и снаряжения, составляющие массу пустого вертолета. Для обеспечения допустимых эксплуатационных центровок при загрузке вертолета в пассажирском варианте пассажирами следует размещать их по рядам в кресла в определенном порядке.

Методы и методики определения центровки

Пользуются следующими методами:

- трафаретом, нанесенным на правом борту грузовой кабины (рис.2)
- для точного определения центровки при любом варианте загрузки и заправки топливом и маслом созданы центровочные графики (рис.3).

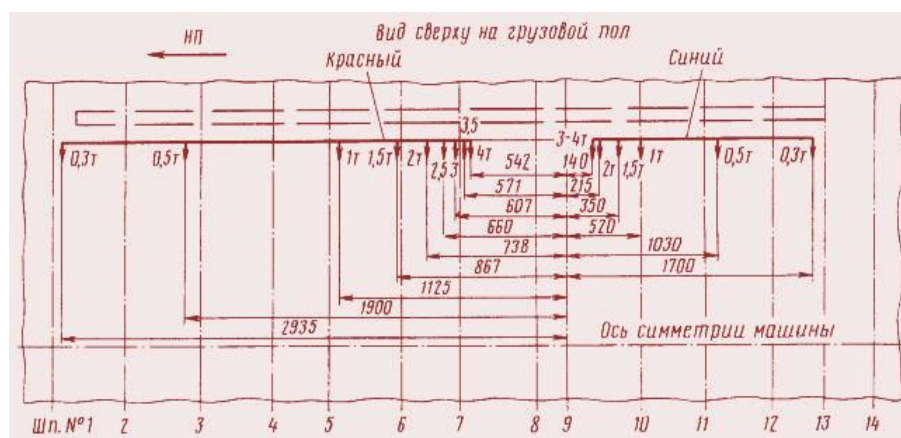


Рисунок 2 – Схема разметки расположения грузов в кабине транспортного варианта вертолета

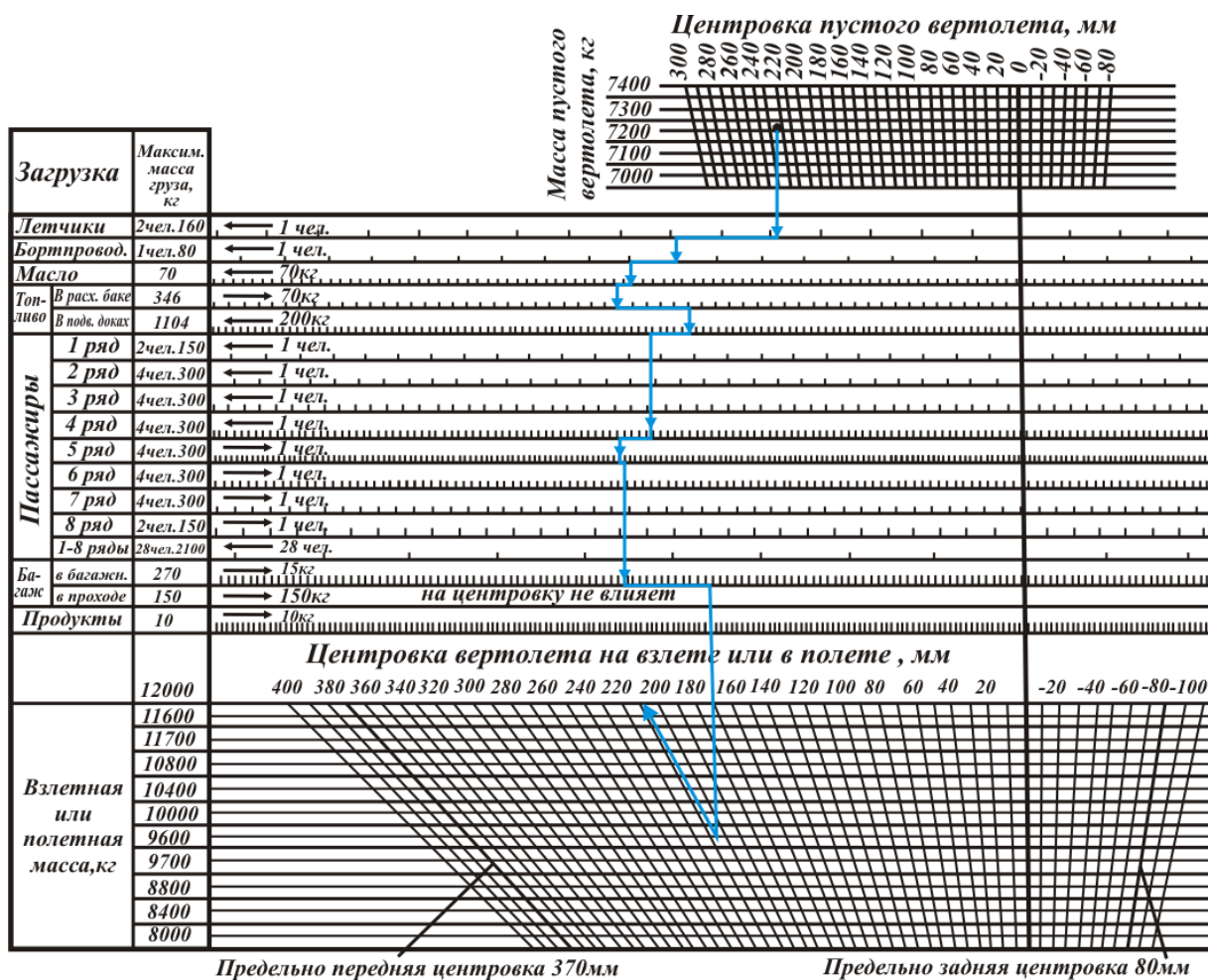


Рисунок 3 – Центровочный график пассажирского варианта вертолета

Технология и алгоритмы расчетов данными методами рассмотрены в специальной литературе [1, 2], поэтому в рамках данной публикации на них останавливаться не будем.

Перед вылетом экипаж должен определить точную центровку для взлета и посадки вертолета, пользуясь центровочными графиками, но данные графики дают возможность определить центровку X_T только при перевозке пассажиров в пассажирском варианте и при перевозке грузов в транспортном варианте.

Расчетные методы определения центровки

В других вариантах (учитывая специфику армейской авиации) центровочные графики не дают возможность быстро определить точную центровку вертолета. В этих случаях она может быть определена простейшим расчетом по следующей формуле:

$X_T = \frac{M}{G_{взл}}$	<p>M – сумма моментов веса пустого вертолета постоянного и переменного оборудования и грузов относительно оси несущего винта (начала координат),</p> <p>$G_{взл}$ – взлетная масса вертолета</p>
---------------------------	--

Для определения суммарного момента массы всего вертолета необходимо знать вес (G_n) и центровку (X_{mn}) пустого вертолета (из формуляров) и момент пустого (M_n) вертолета находим по формуле

$$M_n = G_n \cdot X_{ТП}$$

После этого находят сумму моментов относительно оси несущего винта. Для этого массу и расстояние оборудования до оси вала несущего винта берут из таблиц, помещенных в описании вертолета или руководстве по летной эксплуатации вертолета.

Затем определяют моменты от грузов или пассажиров, размещенных в кабине (вес груза на расстояние до оси вала несущего винта).

Сложив моменты относительно оси вала несущего винта пустого вертолета, оборудования, грузов и пассажиров, определяют центровку вертолета по приведенной выше формуле.

В литературе аэродинамика вертолетов [3] в качестве примера рассмотрен алгоритм расчета центровки и её коррекции (перерасчета в целях обеспечения эксплуатационных диапазонов). Авторами произведен расчет по данной методике для вертолета типа Ми-8МТ:

Пример. Расчет центровки вертолета по следующим данным:	
1) исходный вес снаряженного вертолета 9080 кг;	
2) исходная центровка 147 мм;	
3) пределы центровки +300мм; -95мм: рекомендуемая центровка 200мм	
4) на вертолет дополнительно положили грузы:	$G_1 = 850 \text{ кг}$ (на расстоянии $L_1 = 1,2 \text{ м}$ впереди оси втулки)
	$G_2 = 380 \text{ кг}$ (на расстоянии $L_2 = 1,4 \text{ м}$ сзади оси втулки);
	$G_3 = 1050 \text{ кг}$ (на расстоянии $L_3 = 0,5 \text{ м}$ впереди оси втулки)
5) с вертолета сняли груз	$G_4 = 720 \text{ кг}$, который находился на расстоянии $L_4 = 0,6 \text{ м}$ сзади оси втулки.

Решение. Определим моменты исходного веса и веса каждого груза	
$M_{\text{исх}} = 9080 \times 0,147 = 1334,76 \text{ кгм}$	
$M_1 = 850 \times 1,2 = 1020 \text{ кгм}$	$M_3 = 1050 \times 0,5 = 525 \text{ кгм}$
$M_2 = 380 \times (-1,4) = -532 \text{ кгм}$	$M_4 = (-720) \times (-0,6) = 432 \text{ кгм}$
$\Sigma M = 1334,76 + 1020 - 532 + 525 + 432 = 2779,76 \text{ кгм}$	
$\Sigma G = 9080 + 850 + 380 + 1050 - 720 = 10640 \text{ кг}$	
Находим новую центровку	$x_{\text{нов}} = \frac{2779,76}{10640} = 0,261 \text{ м.}$
Таким образом, ц.т. вертолета вышел за пределы передней рекомендуемой центровки на расстояние	$\Delta x = 261 - 200 = 61 \text{ мм.}$
Следовательно, при данной центровке полет выполнять не рекомендуется , вертолет будет недостаточно управляем . Необходимо какой – либо из грузов передвинуть назад.	
Определим, на сколько надо передвинуть назад груз $G_1 = 850 \text{ кг}$, чтобы центровка была +200мм.	
Вычисляем момент, необходимый для изменения центровки на 61 мм	$\Delta M = G_{\text{нов}} \Delta x = 10640 \times (-0,061) = -651,7 \text{ кгм}$
Находим расстояние, на которое нужно передвинуть груз	$L_{\text{гр}} = \frac{\Delta M}{G_{\text{гр}}} = \frac{651,7}{850} = 0,76 \text{ м.}$

Методика определения и корректировки центровки с использованием вычислителя

Авторами в подобие данного примера в оболочке Excel разработана программа для расчета и корректировки центровки любого варианта (десантного и транспортного при известном количестве грузовых модулей) вертолета (рис.4).

Для этого необходимо знать

- центровку пустого (снаряженного) вертолета,
- вес и центровку каждого груза (пассажира, десантника),

– расположение грузов относительно оси винта по длине кабины, что должно быть известно и при стандартном расчете центровки.

Эти данные необходимо внести в ячейки страницы Excel, для разных вариантов вертолета (пассажирский, десантный /рис.4/, транспортный, для перевозки раненых и возможных других) данные в соответствии с листом загрузки и расположением весов в кабине.

Непосредственно сама методика расчета приведена в таблице. Дополнительно в плане совершенствования методики производится расчет достижения рекомендуемой летчиком центровки и рекомендации по перемещению каждого конкретного груза в этих целях.

	Вес	Плечо	Момент	Требуемое перемещение
Снаряженный	9080	0,147	1334,76	-0,072
1	850	1,2	1020	-0,767
2	380	-1,4	-532	-1,715
3	1050	0,5	525	-0,621
4	-720	-0,6	432	0,905
5			0	
6			0	
7			0	
	10640		2779,76	
Расчетная центровка			0,261256	
Желательная центровка			0,2	
		ΔX	-0,06126	
		ΔM	-651,76	

Рисунок 4 – Интерфейс страницы для расчета центровки транспортного варианта

В соответствии с рекомендациями в правом столбце «Требуемое перемещение единичного груза» (рис.4) необходимо переместить данный груз на указанную величину и внести новое «плечо» для данного груза (не меняя остальные данные) и для контроля проверить расчетную центровку.

Отрицательные значения в графе «Вес» означают, что данный груз, находящийся на координате «Плечо» снят с вертолета (рис. 4, груз 4).

Отрицательные значения в графе «Плечо» означают, что данный груз, находится впереди оси несущего винта (рис. 4, грузы 2 и 4).

В программе предусмотрена защита ячеек, кроме «разрешенных», выделенных синим цветом, в которые заносятся исходные данные для расчета.

Заключение

Предлагаемая авторами программа для расчета и коррекции центровки может быть реализована на базе ноутбука, планшета или специального вычислительного устройства (а также и в другом программном обеспечении – оболочке) и должна облегчить выполнение расчетов по данной задаче и увеличить точность и оптимальность полученных результатов.

Применение программы рекомендуется в учебном процессе и, конечно же, в летной эксплуатации вертолетов (фронтальной авиации), а также при доработке на самолетах транспортной авиации.

Библиографический список

1. Инструкция экипажу вертолета Ми-8МТ. Книга 1: Летная эксплуатация, МО СССР. М, 1982.
2. Аэродинамика и динамика полета вертолетов /под ред. В.Ф.Ромасевича, Военное издательство. М., 2008.
2. Базов Д.И. Аэродинамика вертолета [Текст] Учебник, Транспорт, М, 1972.

УДК: 004.4

USING A SMARTPHONE AS A PERSONAL ASSISTANT

Korobeinikov V. S., student

*Kazan National Research Technical University, named after A.N. Tupolev – KAI
Russia, Kazan*

E-mail: vadimkorobeinikov93@mail.ru

Abstract: This article is about designing and developing system for using a smartphone as a remote control for personal computer. Developed system turns smartphone to a device which works as its physical analog. The system finds its application in many areas of everyday life such as conferences, presentations with or without using a projectors and big screens. Besides it has more features that are considered below in detail.

Keywords: Android, Java, Windows, remote control, smartphone, client, Bluetooth, Eclipse, application, mobile phone.

Introduction

The article is organized as follows. Section “Application” describes ways of using the system and shows use cases. “System architecture” presents the main parts of the system and shows how data transferring is organized in the system. Section “Development” describes working modes of system in detail and tells about some approaches were implemented in the system.

Application

The system was designed to merge different devices into one application. These devices are: mouse, keyboard, pen, remote control for presentations. Each of these devices has a narrow set of functions. Sometimes it is necessary to highlight some text in slide, point to some object or type a text. Only remote pointer itself or related devices can not satisfy all these requirements. The solution is to have ability to use functions of these devices separately, but from one device. For this reason modes named by those devices were developed and side menu was implemented for fast access.

It is comfortable to use a remote device. Presenters would prefer not to stay near the interactive board or a computer to turn pages/slides, presenters would prefer to have many-functional remote device for it.

System architecture

Developed system consists of two parts, which are presented in

Figure 1. First part is a mobile application for Android devices. It manages user’s commands such as typing text, pressing buttons, single- and multi-touch gestures (for scaling, turning pages etc.). Then the signal is sent to the second part of system through Bluetooth. This part is server application. It runs on Windows operating system and receives signals. Here the signal is converted to appropriate result, such as moving mouse pointer, turning slides etc.



Figure 1. System architecture

Development

Android platform and Windows operation system were chosen as a target platforms. Eclipse was used for developing both parts of the system. ADT is a set of plugins to blend Android development tools into the Eclipse integrated development environment; it is not a substitute for the Android SDK. The Android SDK is a comprehensive set of development tools, including Android platform Java libraries, an application packager, a debugger, an emulator, and extensive documentation. [1, p. 115]

We used the android Bluetooth API to connect to device using sockets. The communication will be over the socket streams. [2, p. 603]

Let's see on working modes.

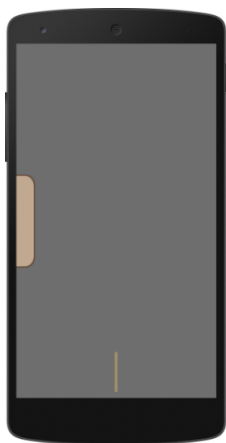


Figure 2. Mouse mode



Figure 3. Keyboard mode



Figure 4. Draw mode



Figure 5. Presentation mode

Mouse mode is shown in Figure 2. Android 2.0 (API level 5) introduced platform support for processing an arbitrary number of simultaneous touch events. Each touch event is allocated a separate pointer identifier that is referenced in the Motion Event parameter of the onTouchEvent handler. [3, p. 471] These abilities were used for touch handling.

Keyboard mode (see Figure 3) uses EditText object for handling user's input. The Android documentation shows that the EditText object defines the method addTextChangedListener that takes, as an argument, a TextWatcher object. The TextWatcher defines methods that are invoked when the EditText widget's content text changes. [4, p. 99]

Draw mode allows user draw lines right on the screen, redo and undo drawn lines (see Figure 4). Enabling this mode creates a transparent layer which appears above the other windows. It has control buttons which are duplicated in mobile application.

To address the growing needs of developers, Java introduced Swing, which provides non-native implementations of higher level controls like trees, tables, and text. This provides a great deal of functionality, but it makes applications developed in Swing stand out as being different and very Java-specific. [5, p. 149] Structure of drawing canvas is like a pie, and includes some nested elements.

Presentation mode includes the most necessary buttons which are for starting and stopping presentation, turning pages (Figure 5).

Conclusion

It is inconvenient to carry around all devices such mouse, keyboard, remote control etc. The aim was to develop system which would be encapsulate functions of the most popular and necessary devices. It is inconvenience to carry around all devices such mouse, keyboard, remote control etc. In the other hand it is easy to have all of them in one smartphone that ready to hand.

Bibliography

1. Onur Cinar, Android Apps with Eclipse, Apress, 2012, 372 p.
2. Ian Darwin, Android Cookbook, O'Reilly Android Cookbook, 2011, 688 p.
3. Reto Meier, Professional Android 4 Application Development, Wiley, 2012, 868 p.
4. Zigurd Mednieks, Programming Android, O'Reilly, 2012, 564p.
5. Steve Holzner, Eclipse, O'Reilly, 2004, 336 p.

UDC:378.048.2: 004.652

DETERMINATION OF REQUIREMENTS FOR INFORMATION SUBSYSTEM OF ACCOUNTING CERTIFICATION FOR POSTGRADUATE STUDENTS IN LEGISLATION CHANGES' CONDITIONS

*Kravchenko K.V., postgraduate student, assistant
Omsk state technical university
Russia, Omsk
E-mail: k_kravchenko@omgtu.ru*

Abstract: The article describes the main features of the organization of educational postgraduate's process, the main requirements for the processing of data to the information subsystem of accounting performance and certification in dynamic changes in legislation are revealed.

Key words: postgraduate school, university management, business process, electronic office, information system, module.

Today, higher education in the Russian Federation is in a state of constant changes and reforms. Thorough changes affect not only the basic higher education (specialty, bachelor's degree), but also the training of highly qualified personnel (graduate school). Since 2014 graduate school, according to the requirements of the new Law on Education of the Russian Federation, is the third level of higher education, after the undergraduate and graduate programs. Now a graduate student is credited to the direction of training, as well as the student. For each field of study, there is federal state educational standard of higher education, according to each year curriculum and schedule of the educational process are developed. PhD student studies a number of academic disciplines, each of which involves some form of certification and control. Upon completion of postgraduate PhD students pass the state exam and submit their work to the protection of the state commission, after the successful defense graduate student is issued a state diploma.

In addition to the modification of the graduate school, the entire educational process in high school gets back on track information. This means that the entire course of the educational process (from enrollment to the issue) must be recorded in the information system of the university.

One of the most important processes in the graduate school is a individual and post-graduate accounting of scientific achievements, as well as accounting and performance certification. To find out what requirements will apply to the information subsystem of accounting performance and certification, model of business processes is designed, this model describes the activities of the organization department of postgraduate study. Next the business processes related to the certification of graduate students are analyzed; the main difference in comparison to the certification before changes to the legislation is identified.

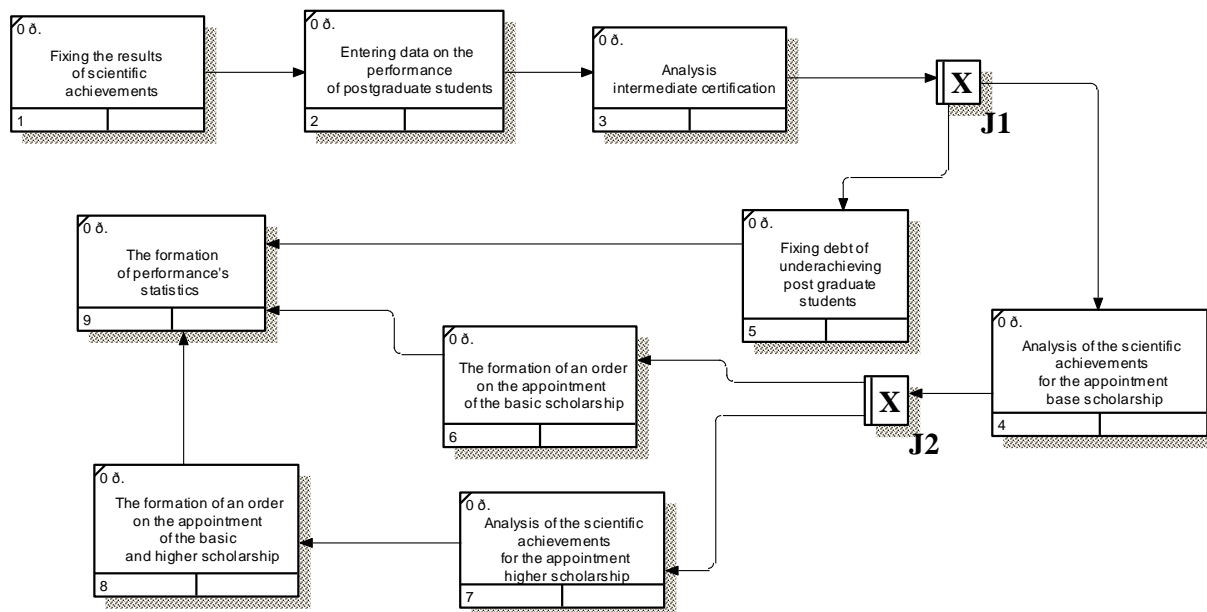


Fig.1 – Business process «Post graduate students' certification»

On the basis of this analysis the major requirements to the information subsystem of accounting performance and certification of graduate students are identified, namely:

- Module IS should allow to keep records in the context of scientometric indicators' variety (availability of articles, patents, grants, touched on the thesis, etc.), provide a record of this information in the information environment of the university. Also, the subsystem must ensure the integration of post-graduate training activities: availability of documents on certification, plans for the future, reports for past periods and others. It can be realized through the development of post-graduate private office where for each user friendly functionality will be available to add or delete the required records of academic and scientific activities.

- Accounting module of performance and certification of graduate students should allow integration (interaction) between the supervisor and the graduate student. It can be done by creating a forum for dialogue with the head of the graduate students, as well as the presence of a functional manager to edit the data for a specific postgraduate.

- Module should include providing control officers of the graduate school of filling the necessary information to track graduate certification, destination base or increased scholarships, identifying debts, etc. To implement it is advisable to use a form of statistical reporting in the context of post-graduate year of entry, as well as training areas.

Thus, the identified requirements will help to design the information subsystem of accounting performance and certification of graduate students under the recent changes in legislation.

ANALYSIS OF THERMAL FLUID SENSORS AND THE DEVELOPMENT OF THE THERMAL LEVEL CONVERTER

Tashmatov X. K., Ph.D., the faculty of Power engineering
Muzafarov A. R., student, the faculty of Power engineering
Tashkent state technical university
Uzbekistan, Tashkent
E-mail: tashmatov.khayit@mail.ru
E-mail: anvar1996@yandex.ru

Abstract: This paper analyzes the thermal detectors of liquid level, and given the characteristics of the developed heat of the water level transducer.

Key words: Heat detectors, level, liquid sensor, reliability, accuracy, measurement, control, thermistor.

Known sensors and liquid level alarm did not fully comply with modern requirements for simplicity, reliability, accuracy, efficiency and technological design. Therefore, the development and research of highly reliable sensors and liquid level sensors is a very urgent task. The proposed thermal detectors of liquid level will allow optimum control of technological processes in the production.

Fig. 1 is a block diagram of a level of heat. Warning contains temperature dependent resistor bridge R1-R4, wherein R1- temperature dependent resistor is located at a manageable level, and R2-R4- fixed resistors. Temperature dependent resistive bridge is powered from the power supply 1 via a controllable key element 2. The size of the bridge is connected to the differential inputs of the amplifier 3. The output of the differential amplifier 3 is connected to the input of the comparator 4, and the output of the comparator – the control input of a key element of 2 and 5 with the indicator light.

Warning operates as follows. The current flowing from the power source 1 through the closed key member 2 begins to heat up temperature dependent resistor included in the temperature-dependent bridge R1-R4. When you are temperature dependent resistor in a gaseous environment dramatically increases its temperature and changes the value of its resistance R1. At a temperature of T_{max} temperature dependent resistor at the output of the differential amplifier 3 appears sufficient amplitude to turn the comparator signal 4, which provides a signal to the indicator switch 5 and the key opening member 2. After opening of the key 2 are temperature dependent resistor is cooled and its resistance is changed so that the temperature Cumin the output of the amplifier 3 decreases so that its value becomes insufficient for finding the comparator 4 in the oN state. At the same time the light goes off, the key 2 is closed again and there is an initial process of heating temperature dependent resistor. Thus, when the liquid level controlled below, the light is switched on and off periodically, issuing an intermittent signal. The pulse width corresponding to the heating temperature dependent resistor.

$$tU_1 = \tau \ln \frac{PR_{\Sigma} - T_{\min} - T_0}{PR_{\Sigma} - T_{\max} - T_0} \quad (1)$$

Where: τ – is the thermal time constant of the temperature dependent resistor; P –power supplied from the power source to the temperature dependent resistor; R_{Σ} – is the thermal resistance of the temperature dependent resistor. The pulse width corresponding to the cooling of the temperature-dependent resistor.

$$tU_2 = \tau \ln \frac{T_{\max} - T_0}{T_{\min} - T_0} \quad (2)$$

Terms of the normal operation of the device $T_{max} < T_{min}$, (3) At higher levels of controlled temperature dependent resistor is in the oil. In the temperature-dependent resistor and the liquid is carried out in good thermal contact, and temperature-dependent resistor is close to the temperature of the fluid T_{at} . Because $T_{max} < T_{min}$, signal the output of the amplifier 3 is not sufficient to enable the comparator 4. A key element 2 is in the closed position and the indicator light is off 5.

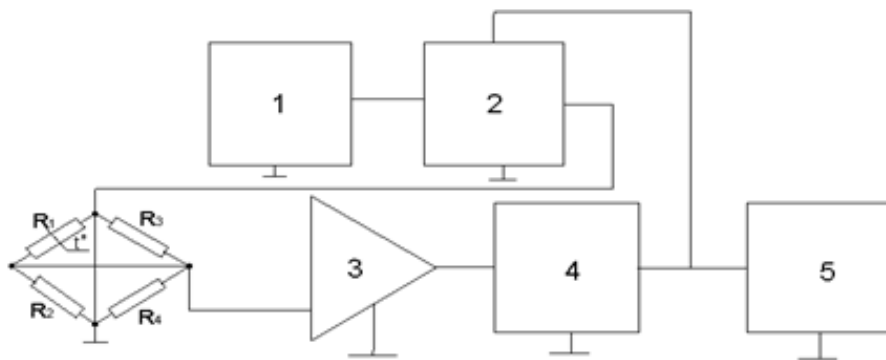


Fig. 1. Block diagram of the heat level switch

Heat level switch operates reliably in the presence of a temperature gradient in a controlled environment in a broader temperature range, which follows from the condition (3). Increased temporal stability as temperature dependent resistor can be operated at lower values of T_{max} and to a lesser extent, soot is formed in the film surface temperature dependent resistor broken performance thermal contact liquid-temperature-dependent resistor. The effect is achieved by disconnecting the temperature dependent resistor power source using a key element at T_{max} 2. Quantity supplied to the temperature-dependent resistor from the power supply can be significantly larger than [1]. Accordingly, reduced heating time and temperature dependent resistor increases the speed of the device. Warning also may provide additional information in the form of a pulse on the temperature of the controlled medium in finding the temperature dependent resistor in the gas.

Thermistor liquid level switch (Figure 2) comprises a body 1 housed in the housing with the printed circuit board 2 constant current source 3, the thermistor 4, located outside the housing 1 and electrically connected to the electronic board 2 and the DC power source 3, the binder 5, the indicator 6.

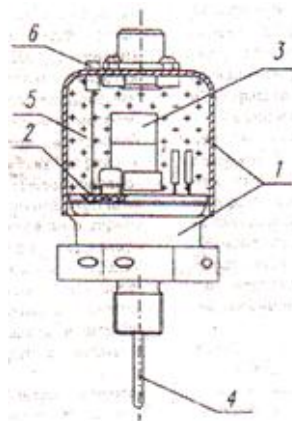


Fig. 2. Thermistor alarm liquid level

Thermistor liquid level switch operates as follows. When the DC power source 3 starts to heat the thermistor 4 to a certain temperature, while the LED indicator lights 6 control goes to a heated thermistor mode for more than 11 seconds. The temperature of the heated thermistor in operation is 150 C. Upon reaching this operating temperature resistance of the thermistor changes so that the electronic switch circuit is opened, and switches to the mode “no”, with LED indicator 6 goes out. In this state, the switch is ready to detect the liquid level. If you touch the liquid thermistor 4, due to the different coefficients of thermal conductivity of liquid and gas (originally surrounded the thermistor), the latter abruptly changes its resistance,

an electronic relay instantly closes and goes into “yes” mode, as evidenced erupted LED indicator 6.

When lowering the liquid level of the thermistor 4 for 11 seconds, returns to its original working condition and heated switch ready for use again. [2]

Designed heat level converter (Figure 3) consists of a housing 1, 2 copper plate, flat winding heater 3 and 4 heat-sensitive elements of the compensation temperature sensor 5, nonconductor pads 6, spring 7, the housing cover 8, the receptacle 9, the magnetic annular base 10 and 11 show the vessel wall 12 and the liquid.

Numerals 13, 14, 15, 16, 17, 18 denote terminals heating networks thermosensitive 3, 4 and the compensation elements 5 thermosensitive element.

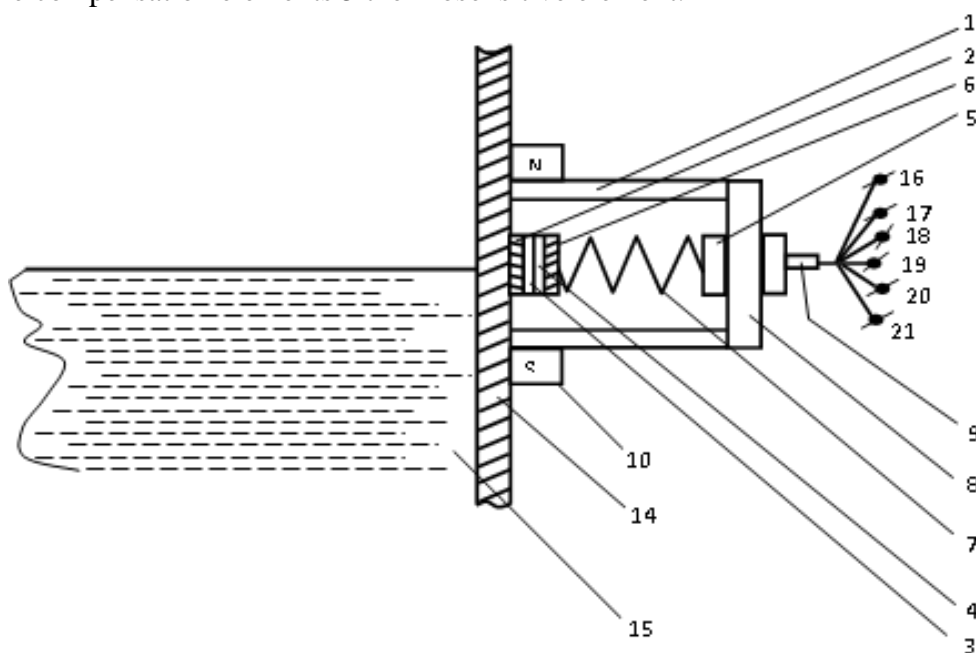


Figure 3. Heat liquid level transducer annular magnetic base for attachment to the tank wall ferromagnetic

Designed converter refers to a discrete liquid level transducers and can be used for non-destructive non-contact liquid level monitoring in metallic tanks and vessels [3].

Thus heat level sensor can be set as the maximum level H_{\max} and the minimum level H_{\min} and at intermediate levels to be controlled and controlling. Level sensors on the basis of thermal converters seem to be very promising in the development of thermal gauges for open channels [4, 5].

Moreover, the present level of monitoring and control systems require fluid level sensors to be multifunctional and allows a single design to control the level, temperature, presence or absence of liquid. These requirements are best meet thermal sensors, because their structure has a sensing element which monitors the temperature of the fluid and effectively used for level control, the presence or absence of liquid.

Bibliography

1. Патент RU №1723449A1. Тепловой сигнализатор уровня / Погажев С.А. // Оpubл. 2001. Бюл. № 8.
2. Патент RU №2217703С2. Термисторный сигнализатор уровня жидкости/Ваганов В.И., Останин А.В., Татаровский В.М. // Оpubл. 2003. Бюл. №33.
3. Патент UZ. №IAP 04560. Тепловой преобразователь уровня жидкости/ Ташматов Х.К., Азимов Р.К., Маматкулов Д.А.// Оpubл. 2012. Бюл. № 8.
4. Tashmatov X.K. “Heat liquid level sensor”// European applied science.-№1. 2016. P.64-68.

5. Tashmatov X.K., Muzafarov A.R. "Issues of modernization APCS Tavaksay HES" // "The priorities of the world science: experiments and scientific debate" X International scientific conference. North Charleston, SC, USA. 17-18 February 2016. P. 101-105.

УДК: 625.1:004.94

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ «ОКНА» ПРИ МОДЕРНИЗАЦИИ И РЕМОНТАХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ПУТИ

*Тимченко В.С., научный сотрудник, лаборатория проблем организации транспортных систем
Института проблем транспорта им. Н.С. Соломенко РАН*

Хомич Д.И., ассистент, кафедра «Железнодорожные станции и узлы»

Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I

Россия, г. Санкт-Петербург

E-mail: tim4enko.via4eslav@mail.ru

E-mail: dkhomich@yandex.ru

Аннотация: В докладе рассмотрены вопросы, связанные с задержками поездов в условиях предоставления «окон» различной продолжительности для модернизации и ремонтов железнодорожного пути. Проанализированы причины возможных задержек поездов в период предоставления «окон», а также методы технологического и экономического обоснования оптимальной продолжительности предоставляемых «окно».

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, транспортная инфраструктура, модернизация, железнодорожный участок, ремонты железнодорожного пути, перерывы в движении поездов, задержки поездов, отклонение поездов на параллельный участок, имитационное моделирование, оптимальная продолжительность «окон».

Ремонтно-строительные работы являются неотъемлемой стороной деятельности железных дорог по обеспечению безопасности следования грузовых и пассажирских поездов с установленными графиком скоростями.

Наибольшее количество перерывов в движении поездов («окон») предоставляется путевому хозяйству железных дорог, поскольку эти сложные по технологии и продолжительные работы, выполняются комплексами путевых машин.

На сегодняшний день одной из крупнейших проблем связанных с эксплуатацией объектов инфраструктуры железных дорог является рост числа просроченных километров по различным видам ремонта железнодорожного пути. Фактические сроки ремонта путей отстают от принятых на РЖД нормативов.

Основным критерием при определении оптимальной продолжительности «окна» являются минимальные затраты на проведение ремонтных работ и потерь от задержек поездов. Учитывая факторы, влияющие на конечную стоимость выполненных работ, следует разделить на группы:

1. Затраты, связанные непосредственно на выполнение работ.

- Стоимость работы комплекса путевых машин, руб.;
- Оплата труда монтажников пути и других специалистов, задействованных при выполнении работ, руб.;
- Затраты на материал, используемый при выполнении работ, руб.

2. Технологические затраты.

- Затраты, связанные с изменением маршрута следования поездов, руб.;
- Затраты, связанные с отменой пассажирских поездов;
- Затраты из-за задержек поездов, в период проведения работ, руб.;
- Затраты из-за ограничения скорости в местах проведения работ, сменой локомотивных бригад и др., руб.

Описание существующей модели расчёта затрат.

Основным критерием, оценки эффективности выполнения работ с закрытием перегона является объём выполненных работ, а второстепенными принято считать затра-

ты, связанные с задержкой поездов. Таким образом, формализация данной модели представлена зависимостью:

$$C_{ок} = f(t, C_n, C_{сн}),$$

где $C_{ок}$ – стоимость окна, руб.;

t – продолжительность предоставления окна, ч;

C_n – затраты связанные непосредственно с выполнением работ (работа техники, оплата труда монтеров пути и других привлечённых специалистов, материалы и др. ресурсы), руб.;

$C_{сн}$ – затраты, связанные со съёмом ниток графика, руб.

Таким образом, определение итоговой стоимости выполнения работ в полной мере не учитывает весь комплекс затрат, связанный с задержками поездов и рисками нарушения сроков доставки грузов.

Данный метод наиболее приближенно даёт оценку в определении затрат, из-за предоставления «окна».

$$C_{ок} = C_n + C_{техн.},$$

где C_n – затраты на проведение ремонтных работ;

$C_{техн.}$ – технологические затраты.

$$C_{техн.} = C_{изм.} + C_{сн} + C_3 + C_{проч.},$$

$$C_{изм.} = N_{граф} \cdot \sigma \cdot K \cdot C_3$$

где $N_{граф}$ – графиковые размеры движения поездов, пар;

σ – доля вероятности изменения маршрута следования поезда;

K – коэффициент увеличения эксплуатационных затрат из-за изменения маршрута следования поезда ($K=1,35-1,5$);

C_3 – эксплуатационные затраты, руб.

$$C_{сн.} = C_{дох} \cdot n$$

где $C_{дох}$ – доходная составляющая, руб.;

n – количество снятых поездов.

$$C_3 = C_3 \cdot T$$

где T – поездо-часы ежегодных задержек поездов, вызываемых предоставлением «окон» на двухпутных линиях, определяется по формуле:

$$T = \frac{1}{60} * \left[\frac{0,5 \cdot (t_{ок} \cdot \omega_{пасс} \cdot \epsilon_{пасс} \cdot j_p)^2}{j_{ср} - j_p} + 0,5 \cdot (t_{ок} + \omega_{пасс} \cdot \epsilon_{пасс} \cdot j_p) \right] \cdot 160$$

$$d_{дв} = \left(\frac{t_{ок} * N_{зр}}{1440 - N_{пасс} * \epsilon_{пасс} * j_p} - 1 \right) * \frac{N_{пасс}}{N_{зр}}$$

где $t_{ок}$ – задержки поездов из-за предоставления плановых «окон», мин;

$\omega_{пасс}$ – параметр, отражающий влияние первоочередного пропуска пассажирских поездов на задержки грузовых;

$\epsilon_{пасс}$ – коэффициент съема грузовых поездов пассажирскими, принимается равным 1,6;

$N_{зр}$ – количество пар грузовых поездов в сутки;

$N_{пасс}$ – количество пар пассажирских поездов в сутки;

160 – количество рабочих дней в сезон проведения летних путевых работ (календарных – 365);

j_p – расчетный межпоездной интервал;

$j_{ср}$ – средний интервал движения поездов:

$$j_{cp} = \frac{1440 - N_{nacc} * \epsilon'_{nacc} * j_p}{N_{cp}}, \text{ мин.}$$

Используя данную методику можно определить эффективную продолжительность «окна» с учётом факторов, влияние которых является первоочередным при выборе оптимальной продолжительности «окна» [1].

Определение задержек поездов с помощью ИМПП.

Кроме аналитических методов для расчета оптимальной продолжительности «окон», могут быть использованы результаты имитационного моделирования. Программный комплекс имитационного моделирования процессов перевозок [2-7] создан и развивается содружеством ученых академической (ИПТ РАН), отраслевой (ИЭРТ, ВНЕШВУЗЦЕНТР) и вузовской (ПГУПС) науки.

После определения дат, мест расположения и продолжительности предоставляемых «окон» [8-11], с учетом снижений скорости движения поездов всех категорий, определяется возможность их пропуска по ремонтируемой линии.

При отсутствии возможности пропустить требуемое количество грузовых поездов по ремонтируемому участку, проверяется возможность отклонения части поездопотока на параллельные железнодорожные линии. При этом метод имитационного моделирования процессов железнодорожных перевозок автоматически рассчитываются перепробеги и задержки поездов, которые используются для определения минимальных суммарных затрат на задержки поездов и путевые работы при изменениях продолжительности «окон». С увеличением продолжительностей «окон» стоимость задержек и пробегов поездов увеличивается, а стоимость и длительность ремонтных работ уменьшаются. Поэтому оптимальная длительность «окна» достигается при минимальной сумме затрат на пропуск поездов и ремонтные работы.

В статье рассмотрены вопросы, связанные с задержками поездов в условиях предоставления «окон» на объектах инфраструктуры различной продолжительности. Проанализированы причины возможных задержек поездов в период предоставления «окон», а также методы технологического и экономического обоснования при определении оптимальной продолжительности выполнения работ в «окно».

Библиографический список

1. Тимченко В.С., Хомич Д.И. К вопросу применения имитационных моделей складских комплексов // «Актуальные проблемы информационных технологий, электроники и радиотехники – 2015. – 2015. – С. 26-32
2. Кокурин И.М., Тимченко В.С. Методы определения «узких мест», ограничивающих пропускную способность железнодорожных направлений // Известия Петербургского университета путей сообщения. – 2013. – № 1. – С. 15 – 22.
3. Тимченко В.С. Расчет пропускной способности двухпутного железнодорожного участка с учетом категорий грузовых поездов методом имитационного моделирования процессов перевозок // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №5 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/12TVN515.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/12TVN515
4. Кокурин И.М., Тимченко В.С. Оценка методом имитационного моделирования возможности освоения прогнозируемых объемов перевозок грузов по железнодорожной линии, обслуживающей морской порт // Вестник транспорта Поволжья. – 2014. – №6. – С. 39-44
5. Кокурин И.М., Тимченко В.С. Оценка надежности освоения прогнозируемых железнодорожных грузовых перевозок на основе имитационного моделирования // Транспорт России: проблемы и перспективы 2015. – 2015. – С. 256-259.
6. Кокурин И.М., Тимченко В.С. Использование имитационного моделирования процессов перевозок для оценки пропускной способности железнодорожной линии, обслуживающей морской порт // Транспорт России: проблемы и перспективы 2014. – 2014. – №1. – С. 164 – 169.
7. Кокурин И.М., Тимченко В.С. Методология улучшения железнодорожного транспортного обслуживания морских торговых портов // Международная научно-практическая конференция Транспорт России: проблемы и перспективы – 2012 – СПб: ИПТ РАН, 2012. С. 31 – 35.

8. Тимченко В.С. Алгоритмизация процессов оценки пропускной способности железнодорожных участков в условиях предоставления окон // Транспорт Российской Федерации. – 2013. – №5 (48). – С. 34 – 37.
9. Тимченко В.С. Алгоритмы расчета графиков проведения ремонтных работ железнодорожного пути на перспективу// Интернет-журнал «Науковедение». - 2014. - №3. – С. 127.
10. Кокурин И.М., Катцын Д.В., Тимченко В.С. Определение параметров «окон» при оценке перевозочных перспектив // Мир транспорта. – 2015. - №2. – С. 142-155.
11. Кокурин И.М., Тимченко В.С. Алгоритм оценки наличной пропускной способности железнодорожных участков в условиях планирования «окон» большой продолжительности // Транспорт России: проблемы и перспективы 2013. – 2013. – №1. – С. 71 – 75.

УДК: 633.8

ФОРМИРОВАНИЕ УРОЖАЙНОСТИ ЛЕКАРСТВЕННОГО СЫРЬЯ КАЛЕНДУЛЫ ЛЕКАРСТВЕННОЙ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ФОРМЫ ВЫСЕВАЕМЫХ СЕМЯН В НИЗКОГОРНОЙ ЗОНЕ ГОРНОГО АЛТАЯ

*Царегородцева Е.Ж., аспирант, кафедры агротехнологий и лесного дела
Горно-Алтайский государственный университет
Россия. Горно-Алтайск
E-mail: kr@gasu.ru*

Аннотация: Впервые в условиях низкогорной зоны Горного Алтая изучено влияние формы высеваемых семян календулы лекарственной на всхожесть, густоту стояния растений и урожайность лекарственного сырья. Наибольшие показатели полевой всхожести, густоты стояния и урожайности лекарственного сырья были в варианте с посевом семян крючковидной формы.

Ключевые слова: гетерокарпия, фракция, всхожесть, урожайность.

В получении высоких урожаев соцветий календулы лекарственной и снижении затрат на производство большое значение имеет качество семенного материала, используемого для посева.

Семена календулы лекарственной отличаются ярко выраженной гетерокарпичностью: из одного соцветия формируются семена, различающиеся по форме и по величине [4]. Единой классификации семян календулы лекарственной нет. Мнения исследователей по этому вопросу различаются. Д.А. Костылев [6] выделяет три основные фракции семян календулы лекарственной: ладьевидные семена шириной более 3 мм; серповидные семена шириной от 2 до 3 мм; крючковидные семена шириной от 1,5 до 2 мм. Е.Н. Вильмесова [1] семена календулы делит на следующие фракции: наружные семянки самые крупные, длиной до 2-3 см, серповидно-изогнутые (когтевидные), средние семянки дугообразные (ладьевидные), длиной 10-20 мм, внутренние семянки кольцевидные, длиной 5-10 мм. К.К. Дюсембаева [3] придерживается следующей классификации гетерокарпических семян календулы лекарственной: кольцевидные, когтевидные, ладьевидные.

По вопросу о целесообразности использования той или иной фракции семян для посева также имеются различные мнения как у агрономов, выращивающих календулу в производственных условиях, так и у исследователей.

Цель настоящих исследований – изучить влияние формы высеваемых семян календулы лекарственной на урожайность лекарственного сырья в низкогорной зоне Горного Алтая.

Для достижения поставленной цели решались следующие задачи – изучить влияние формы высеваемых семян календулы лекарственной на:

- полевую всхожесть;
- густоту стояния растений;
- урожайность лекарственного сырья.

Полевые исследования проводили на территории агробиостанции Горно-Алтайского государственного университета (г. Горно-Алтайск, Республика Алтай), расположенной в низкогорной зоне Горного Алтая в 2013-2015 гг.

Почвенно-климатические условия низкогорий Горного Алтая характеризуются следующими показателями. Среднегодовая температура воздуха изменяется от $-0,3^{\circ}\text{C}$ до $+4^{\circ}\text{C}$, а средняя продолжительность безморозного периода составляет 95-115 дней. Сумма температур за период с температурой выше 5°C достигает 2200°C , а температурой выше 10°C – $1900-2050^{\circ}\text{C}$.

Почва опытного участка – чернозем оподзоленный среднегумусный суглинистый на бескарбонатной глине, обладающий высоким потенциальным плодородием.

Полевые опыты проводили с учетом методических требований, изложенных в методике проведения полевых опытов по Б.А. Доспехову [2].

Посев проводили в первой декаде мая сухими нестратифицированными семенами сорта Кальта. Норма высева 10 кг/га . Глубина заделки семян 3 см . Ширина междурядий 45 см .

В наших исследованиях для посева были использованы следующие группы семян по форме: крючковидные, серповидные, а также несепарированные, включающие, кроме крючковидных и серповидных семян, кольцевидные и ладьевидные. Характеристика семян представлена в табл. 1.

Таблица 1 – Характеристика семян календулы лекарственной

Вариант	Лабораторная всхожесть, %	Размер семян, см.	Масса 1000 семян, г.	Норма высева, тыс. шт./га
Крючковидные семена (К)	77	$1,7 \pm 0,1$	$17 \pm 1,2$	666,0
Серповидные семена	71	$2,6 \pm 0,2$	$21 \pm 1,6$	532,8
Несепарированные семена	63	1,5-2,6	$23 \pm 0,8$	488,4

За контрольный вариант были взяты семена крючковидной формы с массой 1000 семян 17 г , которые используются при механизированном посеве в производственных условиях, и в отличие, от крупных серповидных меньше забивают высевающие катушки сеялки. Серповидные семена отличаются большими размерами и массой 1000 семян. Несепарированные семена характеризуются большой вариабельностью размеров за счет включения всех фракций, и максимальной массой 1000 семян (23 г), так как включают семена ладьевидной формы.

Важнейшим элементом посева является количество высеянных семян, которое определяет число растений на единице площади. Фаза всходов является определяющей в формировании числа растений на единице площади, т.к. не все высеянные семена дают жизнеспособные проростки, что отражается на показателе полевой всхожести – отношении числа всходов к числу высеянных всхожих семян [1].

В наших исследованиях форма высеваемых семян календулы лекарственной оказала существенное влияние на полевую всхожесть. Наибольшая полевая всхожесть отмечалась при посеве семенами крючковидной формы, наименьшая – несепарированными семенами. Это согласуется с различиями в массе и размере семян фракций. В годы исследований в зависимости от фракции полевая всхожесть варьировала от $72,3$ до $56,2\%$ (рис. 1).

Д.А. Костылев [6] утверждает, что ладьевидные и серповидные семена имеют большую массу 1000 семян и всхожесть, чем крючковидные семена. Мелкие (крючковидные) семена легче высевать сеялками и они обладают большим процентом выхода растений с махровыми соцветиями, однако при нехватке посевного материала целесообразно использовать для посева также семена более крупных фракций, повышая, тем самым, общую всхожесть партии семян и используя большую часть семенного материала.

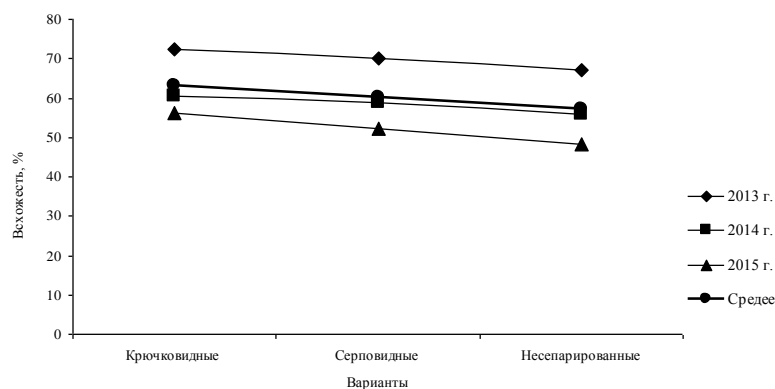


Рисунок 1 - Влияние формы высеваемых семян на полевую всхожесть

При рассмотрении влияния формы высеваемых семян на густоту стояния растений календулы лекарственной к началу первого сбора лекарственного сырья были установлены те же закономерности: максимальная густота стояния была в контрольном варианте, минимальная – при посеве несепарированными семенами календулы лекарственной (рис.2).

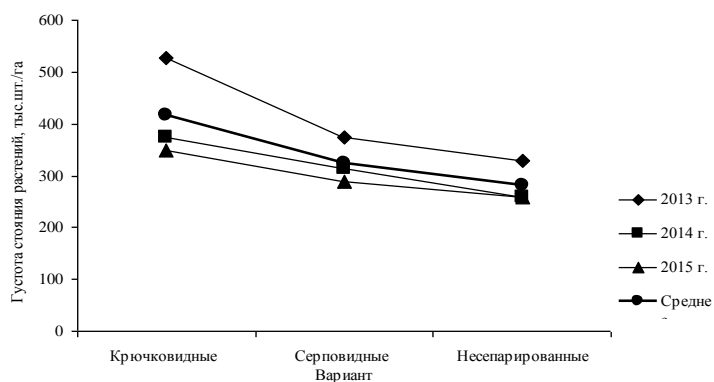


Рисунок 2 - Влияние формы высеваемых семян на густоту стояния растений

Итоговый и наиболее объективный показатель при оценке вариантов в опыте – урожайность. Метеорологические условия в годы проведения опытов различались по количеству выпавших осадков и среднесуточной температуре воздуха. Урожайность лекарственного сырья календулы лекарственной представлена в табл.2.

Таблица 2 – Влияние формы высеваемых семян на урожайность лекарственного сырья календулы лекарственной, ц/га

Год исследования	Вариант			НСР _{0,95}	Sx, %
	Крючководные	Серповидные	Несепарированные		
2013	26,4	22,8	20,1	0,2	1,2
2014	24,0	21,6	18,3	0,1	1,8
2015	22,4	21,3	20,5	0,3	2,4
Среднее	24,3	21,9	19,6	0,2	1,1

В зависимости от года, в течение вегетационного периода проведено от 5 до 9 сборов лекарственного сырья. В годы исследований, независимо от погодных условий, максимальная урожайность лекарственного сырья была в варианте с использованием крючководных семян, и варьировала от 22,4 до 26,4 ц/га, минимальная – при посеве несепарированными семенами. По литературным данным урожайность сухих соцветий

календулы лекарственной в разных регионах страны может варьировать в широких пределах, например, от 14,0 ц/га в условиях Омского Прииртышья [7], 18,6 ц/га в Новосибирской области [4] до 31,1 ц/га в Центральной зоне Республики Беларусь [5]. К сожалению, в литературе нами не обнаружено данных по влиянию формы семян на урожайность лекарственного сырья.

Таким образом, наибольшие показатели всхожести, густоты стояния и урожайности лекарственного сырья были в варианте с посевом семян крючковидной формы. Полученные результаты свидетельствуют о необходимости перед посевом сортировать семена на фракции.

Библиографический список

1. Вельмисаева, Е. Н. Разработка технологических приемов повышения урожайности календулы в условиях лесостепи среднего Поволжья // автореф. дисс. к.с-х.н., 06.01.01. / Е.Н.Вельмисаева. – Пенза, 2014.
2. Доспехов, Б. А. Методика полевого опыта / Б. А. Доспехов. – М. Колос, 1973. – 335 с.
3. Дюсембаева К.К. Влияние гетерокарпии на развитие растений *Calendula officinalis* L. – К.К.Дюсембаева // Вестник науки Акмолинского аграрного университета им. С. Сейфуллина. – 2001. – Т.2, - с. 160-164.
4. Еременко Л.Л. Экологические аспекты неоднородности семян календулы лекарственной в Новосибирске / Л.Л.Еременко, И.О. Костюков / Нетрадиционные и редкие растения, природные соединения и перспективы их использования // VII Междунар. симпозиум Т. 2, Белгород. – 2006. – с. 245-251.
5. Карпинская, Е. В. Биологические особенности и элементы технологии выращивания календулы лекарственной и базилика благородного в Белоруссии // Автореф. дис. к.с-х.н., Е.В Карпинская. – Москва, 2008. – 23 с.
6. Костылев, Д.А. Семенной материал календулы лекарственной в Предуралье / Д.А. Костылев, Р.Р. Исмагилов, О.В. Тимофеева // Аграрный вестник Урала. - 2011. - №1. - с. 9-10.
7. Мельникова, С.С. Оптимизация минерального питания и качества календулы лекарственной на лугово-черноземных почвах Омского прииртышья / автореф. дисс. к.с-х.н., 06.01.04. / С.С.Мельникова. – Омск, 2007.

Central Bohemia University (CBU), Czech Republic
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
Барнаулский филиал
Новосибирский Государственный Технический Университет – Факультет Бизнеса
Национальный исследовательский Томский политехнический университет Институт социально-
гуманитарных технологий
City Business School, Russia
Diplomatic Academy, Czech Republic
Shanghai Diacron CPA Co., Ltd, Chinese People's Republic
PricewaterhouseCoopers (PwC),
офис в Новосибирске
Общество с Ограниченной Ответственностью «БС-Консалтинг»

**ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ:
ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ
(IREG-2016)**

Сборник научных трудов

V autorově vydání
Produkce – I. G. Balašova

Do sazby 4.05.2016
Formát 60x84/8
Papír bílý standardní
Počet tiskových archů 23.
Tiráž 100 ks

Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», s.r.o.:
Identifikační číslo 29133947 (29.11.2012)
U dálnice 815/6, 155 00, Praha 5 – Stodůlky, Česká republika.
Tel. +420608343967,
web site: <http://sociosfera.com>,
e-mail: sociosfera@seznam.cz