НАУЧНЫЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»



ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ

Сборник статей Международной научно-практической конференции 15 января 2015 г.

Часть 1

Уфа АЭТЕРНА 2015

Ответственный редактор: Сукиасян А.А., к.э.н., ст. преп.;

З 33 ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ:

сборник статей Международной научно-практической конференции (15 января 2015 г., г. Уфа). - в 2 ч. Ч.1/ Уфа: Аэтерна, 2015. – 216 с.

ISBN 978-5-906769-89-3 U.1 ISBN 978-5-906769-91-6

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научнопрактической конференции «ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ», состоявшейся 15 января 2015 г. в г. Уфа.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. Материалы публикуются в авторской редакции.

УДК 00(082) ББК 65.26

ISBN 978-5-906769-89-3 U.1 ISBN 978-5-906769-91-6

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК330

Andreeva E.U.

Post-graduate student
Rostov State University of Economics
Rostov-on-Don, Russia

LOGISTICS PROVIDERS AS A KEY BINDING ELEMENT OF COMPETITIVENESS WAREHOUSE ACTIVITIES AND CONSUMER MARKET IN ROSTOV REGION

Nowadays the information support of logistics is the most popular, because the fundamental aim of this system is the rapid development of all functional areas of logistics at the regional level. This fact is mostly due to the increasing demand for logistics services, as well as the high level of infrastructural support regions and small businesses.

According to the fact that in modern conditions of economic development in the region, the most relevant is the integration of interrelated and interacting businesses in the regional market. One such area is using of the principles of outsourcing as a logistics integrator.

In modern conditions the most popular and most common is the logistics providers that provide the entire range of logistics services. According to the analysis of scientific publications we can find the following main providers:

1PL, as it is called, logistics insourcing. Initially, this technology emerged in the mid 70-80gg, the last century. Widespread this technology is not mainly due to the fact that the whole enterprise logistics activities carried out on the individual links of the logistics chain. In this connection does not occur integration of functional areas of logistics.

Due to the fact that logistics operators of the first level does not ensure the effective operation of the enterprise, there is the emergence of second-generation (90 years).

2PL, is regarded as a partial logistics outsourcing [5].

2PL or "second party logistics' means that the firm itself performs part logistics functions planning, stores, forms the supply chain, but does not have their own transport - attracts transport outside organizations. In this case, the contractor - usually transport company, "charged" for a limited set of functions having a bounded region traffic, use your tangible assets (vehicle fleet) to provide services.

Since 2000 widespread logistics operators of the third generation. 3PL - highly qualified logistics providers with a broad range of logistics services.

At this level, the provider has not yet been integrated into the client's business - it's just a contractor for the delivery of goods is not involved in the planning of the entire supply chain enterprise. However, at this stage logistics operator can carry out logistics operations for Accounting and Control of stocks, design and organization of the functions of transportation, custody, etc.

On the market in addition to the standard, there is a scheme in which the company invites 3PL-operator to organize the logistics on their own or to rent areas. The benefit of such cooperation for the logistics operator is obvious: a guaranteed demand for services without the potential risk of downtime to rent space. In addition, such a scheme work logisticians do not feel pressure to rental rates, especially in the case of exchange rate changes. For their client - is the ability to obtain a relatively low tariffs by reducing costs for the operator to rent storage space and operation of the equipment. However, despite this, the practice of providing such services is not widespread in the

Russian 3PL-market. Basically resorted to such service large industrial companies that cooperate with the logistics operator in the long term [3].

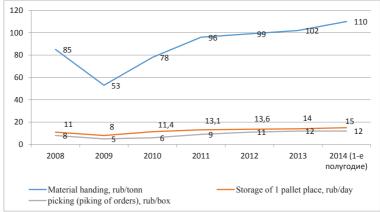


Figure 1 - Dynamics of the value of 3PL services providers [3]

In the process of uniting logistics providers lower level, as well as acquisitions of small companies has led to the emergence of integrated logistics outsourcing, i.e. a new level of outsourcing - 4PL logistics service providers.

The main difference between logistics providers at this level is to integrate all business processes in logistics operators of the fourth level function as an integrated transportation of goods, as well as designing and planning the logistics supply chain, integrating all elements into a single system.

Thus, the logistics outsourcing in the current moment there is a huge potential for development. The processes of globalization, the increasing consumer demands are forcing companies to seek new ways to improve competitiveness, preserve and extend its presence in the global market, including through the introduction of more modern logistics approaches to building a business. Transnational corporations using the services 4PL operators, already quite a large number. Among them are SONY, TOSHIBA, FORD, DAIMLER, CHRYSLER and others [5].

5PL providers or "virtual" logistics is the latest development in the field of information assurance and logistics. Activities logistics operators fifth level is carried out using global information prostranstva. This "virtual" logistics partner, which in the hands of all information about the logistics capabilities of market participants and high-tech IT-a product that allows you to build the most optimal supply chain. Own material, financial, labor and other resources used directly in the organization of transport, such an operator may not be [5].

Under the virtual enterprise is understood as a "dynamic open a business system based on the formation of legally independent enterprises a unified information space for joint use of technological resources for the implementation of all stages of the project (order) from the sources of raw materials to delivery of products to the end consumers. [2].

Characteristics of virtual enterprises are [1]:

- decentralization;
- distribution;
- the availability of flexible mechanisms of the formation of new organizational structures;
- ability to adapt quickly to changing market requirements;
- self-regulation and self-organization;

- coordination and interaction on the basis consistent with business partners
- management of processes and resources.

A good example of a large 5PL provider can serve as a new Zealand company Contract Warehousing New Zealand Limited [1].

Contract Warehousing Group has gone from simple road transport and handling in the 70-ies of the last century up to the provider of warehouse and logistic (3PL) and services for supply chain management (4PL) with an annual turnover of over 3 million USD and more than 90 clients in New Zealand and Australia. In 2010, the company signed a contract with the largest Australian supplier of transport and logistics software TransLogix about the introduction of a new software product Integrated Sapphire Transport & Logistics Management Suite. [1]

Thus, we can conclude: Contract Warehousing is 5PL provider because it offers comprehensive services for the supply chain management, and is based on the introduction of information technologies in the companies-clients. Virtually no owning tangible assets (except for large warehouse, which is engaged in a subsidiary) and with a minimum of staff (45 people), Contract Warehousing helps companies reduce the financial and time costs by 20-30%. [4]

Regarding prospects for the development of this level logistics expert opinions differ greatly. Some even argue that the introduction definitions 5PL is more a marketing ploy. Nothing new in the practice of logistics activities he did not add, but only improves 4PL-level - automates and optimizes the search logistics solutions. [5]

References:

- 1. Zueva E. Formation of 5PL logistics
- 2. Ivanov D. A. Logistics. Strategic cooperation. M: Vertex, 2006 176 C.
- 3. Logistics. Slice of the market Knight Frank, 2014.
- 4. Contract Warehousing Ltd (official website). URL: http://www.contractwarehousing.co.nz/
- 5.http://www.telsgroup.ru/media center/tels in the press/1362.html

(©) Е.Ю.Андреева, 2015

UDC 336.02

L. E. Zernova

C. E. N., associate Professor Institute of Economics and management Moscow state University of design and technology, Moscow, Russian Federation

S.I. Ilina

C. T. N., associate Professor Institute of Economics and management Moscow state University of design and technology, Moscow, Russian Federation

FOREIGN EXPERIENCE TAX PROFIT ORGANIZATIONS

In the tax system of Russia the tax on profit of organizations is one of the most significant direct Federal payments, as it is an important revenue item in the budget (second place after the valueadded tax). The tax is part of the relations of any economic entity with governmental and regulatory authorities; irregularities in payment can result in significant financial consequences (penalties) for the economic entity [1, S. 25].

In foreign tax policy and practice, this type of tax payment also plays a significant role in generating income for the country budget. The tax on corporate profits (that is the name of this payment in foreign practice) is the most common form of seizure of part of the profits in the budgetary system of modern States. In Western Europe this tax operates in Austria, Belgium, France, Germany, Greece, Denmark, Spain, Italy and other countries. The lowest tax rate was set in Switzerland (9,8%). In Sweden until 1991 was the highest tax rate - 51%, now its value is 28%.

However, the method of determination and removal of this tax is different in every country around the world. These features are explained by the influence of many factors - economic, political, demographic, social and other. For example, in France, the taxable income is determined based on the balances for all transactions, you can transfer loss as to future financial periods, and also in previous periods. Benefits are manifested in the possibility of accelerated depreciation of fixed assets, and also encouraged the growth of investments in development of production. That is the stimulating nature of this tax. The tax rate is on average 34%.

The American experience shows that fiscal role of this tax is not as significant as the tax to incomes of physical persons, However, it represents an important financial instrument that the government uses to influence the ratio and proportion in the economy. The purpose of this impact is ensuring stable growth in the economy and the dynamics of development. The tax on corporate profits account for about 9% of the revenues of the Federal budget and on average no more than 5% of the budgets of individual States. In the overall structure of tax revenues tax on income of corporations is only the third place in the revenue budget. In the taxation of corporate profits are progressive rates of 15%, 25% and 34% depending on the amount of taxable income. Paid income tax in the budget with the help of the so-called speed of taxation, and not a single share (interest) rate. Benefits relate to the potential use of accelerated depreciation of fixed assets and investments in research and development (up to full exemption from payment of tax). Sometimes used in a mechanism for removing profits from profitable economic entities (for example, the oil business).

In Canada, the mechanism of calculation and payment of tax on corporate profits in many ways similar to the United States. Great attention is paid to encouraging small business, as the proportion of such firms is as high as 96% in the national economy. The attitude of economic agents to small business is determined not by the type of activity and number of employees (as in Russia), but only indicators of the amount of income generated.

The tax system in Germany is significantly different from the American system. The fiscal function of taxes is manifested through significant tax burden. Tax on income of legal persons provides an average of 15% of the budget revenues. There is a system of progressive income taxation, where the tax rate may be increased up to 45%. Regulatory function of the tax is that it is divided in the following proportions: 50% of the Federal budget and 50% of the land budget. Thus, we have an equal opportunity refill budgets. From profits subject to tax deductible donations to public, academic and government objectives, representation expenses.

In China, the tax is also one of the main in replenishing the revenue side of the budget. The tax is levied at two levels: national tax rate of 30% and a local tax rate of 3%. With the help of a special tax incentive measures China has achieved world leadership in attracting foreign investment. Thus, a foreign investor may be returned up to 40% of the amounts of taxes paid on profits reinvested amounts, if the reinvestment is made within five years after receiving tax benefits. If a foreign investor reinvested profits in export-oriented or high-tech production, he is entitled to a full refund of tax previously paid.

Depreciation policy of China, in comparison with Russia, is largely focused on business development and renewal of fixed assets. The tax system of China provides for the possibility of

depreciation even preparatory costs associated with the creation of a new legal entity or the creation of new business within five years from the commencement of operations). In Russia such costs are not subject to cancellation. It seems that the implementation of such norms in the Russian practice could enhance entrepreneurial activity, especially in the sphere of small business.

In Italy, there is the so-called income tax from legal persons. It acts as proportional tax with a rate of taxation in the amount of 36%. Firm in their practice can create various funds pre-tax profit (Fund bad debts, compensation Fund credit losses, Fund losses currency fluctuations and other).

The analysis showed that Russian tax system is not perfect. It is close to China, but does not take into account the effective positions of encouraging foreign investors and small businesses. Compared to the USA, Canada and some other countries, Russia does not use a progressive income tax, does not apply the methods of taxation of profits. This indicates a more liberal tax policy in the Russian Federation. However, if carefully consider and analyze the current tax incentives, Russia is among the countries that use them rather poorly. This can significantly slow down the development of some sectors of the economy and also reduces the attractiveness of a country for investment, including foreign ones.

References:

1. Zernova L. E. Analysis of the current system of taxation of enterprises and citizens in the Russian Federation. Moscow, Izd-vo Trading House Legpromsirie, 2002, 12s.

© L. E. Zernova, S. I. Ilyina, 2015

УДК 332.1

Р.О. Алябьев, О.Н. Скоробогатько

студенты факультета экономики и менеджмента Курского Государственного Университета Г. Курск, Российская Федерация

ДОКАПИТАЛИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ, КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В новый 2015 год экономика входит в своем не наилучшем состоянии. Падение ВВП в декабре свидетельствует о том, что дела в российской экономике хуже, чем оценивалось, ведь рецессию ожидали лишь в следующем году. Безусловно, геополитическое противостояние с западом, и как следствие введение санкций, не могло не сказаться на положении нашей страны. Особенно чувствительной к ним оказалась наша финансовая система.

Как известно многие банки активно привлекали средства из заграницы, поскольку доходность еврооблигаций или синдицированных кредитов там, в целом, была ниже, чем ключевая ставка ЦБ, а сроки финансирования больше. Как результат, доля зарубежных заимствований в пассивах банков в среднем составляла 15%. Кроме того значительные средства привлекли компании нефтегазового сектора и крупнейшие экспортеры, что объясняется стремлением компаний к «естественному хеджированию», когда доля долга в иностранной валюте примерно соответствует ее доле в выручке.

По состоянию на 1 октября 2014 года общий объем еврооблигаций, размещенных российскими компаниями, составил около 92,4 млрд. долларов США (22% от общей

величины внешнего долга), а объем синдицированных кредитов -123,7 млрд. долларов США (29% от внешнего долга).



Рисунок 1. Динамика размещений еврооблигаций российскими компаниями

Суммарный долг размером 216 млрд. долларов США представляет существенную величину, особенно на фоне введения санкции на крупнейшие российские банки и нефтегазовые компании, которые по совместительству крупнейшие заемщики. Теперь им запрещено брать кредиты и размещать ценные бумаги на американском и европейском рынке на срок более 90 и 30 дней соответственно.



Рисунок 2. Средняя доходность по размещенным еврооблигациям

Таким образом, ограничиваются возможности рефинансирования внешних заимствований. Следовательно, рефинансировать внешние долги компании могут, только взяв кредит в российских банках (под более высокий процент) или выпустив рублевые

облигации, доходность по которым на порядок выше. Дополнительную трудность вносит девальвация рубля.

Одновременно с санкциями экономика также столкнулась с резким падением цен на энергоносители (цена за баррель нефти марки Brent снизилась с 120 до 60 и в настоящее время продолжает падать). В настоящее время множество видных экспертов приводят свои доводы в пользу той или иной причины столь резкого падения, основные из них сводятся к следующим:

- объективный переизбыток предложения, в связи с активным наращением добычи сланцевой нефти в США;
- торговая война между саудитами и американцами (подтверждением данной теории является решение ОПЕК не снижать добычу для роста цен, тем самым «не субсидируя» более затратную добычу сланцевой нефти);
- сворачивание QE3 в США: есть мнение, что высокая цена нефти поддерживалась за счет спекулятивных средств американских банков.

Для России стоимость барреля нефти в настоящее время играет ключевую роль, поскольку, не смотря на многочисленные дискуссии в посткризисные годы о необходимости диверсификации экономики, что надо «слезть с нефтяной иглы», доля нефтегазовых доходов в структуре экспорта России составляет значительные 40 % (без учета экспорта переработанных нефтепродуктов – еще 18 %).

Таким образом, поток иностранной валюты как минимум сократился на 20%. А основные поставщики валюты на российский рынок – нефтегазовые компании, в связи со значительным сокращением выручки и приближающимся сроком выплаты кредитов и погашения еврооблигации (больше трети которых приходится на 2014-2015 года) «придерживают валюту». В совокупности с огромным оттоком капитала (порядка 125 млрд. долларов США) и непоследовательными действиями ЦБ все вышеперечисленное спровоцировало валютный кризис.



Рисунок 3. График платежей по внешнему долгу

На валютном рынке началась паника, реакцией на которую стало повышение ключевой ставки до 17%. Вслед за ЦБ ставки подняли и коммерческие банки, сделав кредитование

бизнеса очень не выгодным. Как результат прогнозируется значительное снижение активов банков.

Для поддержания банковской системы Правительство РФ предложило выделить из бюджета 1 трлн. рублей Агентству по страхованию вкладов (ACB) на докапитализацию банков путем обмена привилегированных акций на $O\Phi3$.

Докапитализацию через АСВ в первую очередь получат системообразующие банки, сообщил глава Минфина Антон Силуанов, чтобы обеспечить расчеты в экономике. Министр заверил, что у ЦБ уже есть критерии отбора, по которым он определит перечень системообразующих банков.

Зампред ЦБ Михаил Сухов сообщил, что докапитализация банков на 1 трлн. рублей даст прирост кредитного портфеля на 8-9 трлн. рублей при нормальном управлении рисками. По его словам, такая докапитализация близка к ожидаемой динамике темпов роста активов системы на следующий год.

Государство протягивает им руку помощи. Банки получат $O\Phi 3$ на баланс, а потом заложат их в ЦБ, получив взамен определенную сумму денег. За счет этих средств произойдет докапитализация. Схема прозрачная и простая и в текущей ситуации будет пользоваться большим спросом.

Операции по докапитализации банков окажут минимальное влияние на денежнокредитную политику, поскольку они не предусматривает «живых» денег. Это деньги, которые Правительство вкладывает в капитал и получает облигации банков, будут возвращены АСВ и, в конечном счете, в бюджет.

Существуют большие опасения, что в процессе реализации этой меры денежные средства получат только «приближенные» банки, а кредитные организации, которые в своем маленьком городе занимаются реальной работой, останутся без них.

Кроме того эксперты считают, что банки будут играть на курсах валют, пока государство не наведет порядок на бирже. В условиях кризиса эти деньги все равно не попадут в экономику, где сейчас слишком много рисков. Банки будут решать свои проблемы.

Подводя итог, можно сказать, что докапитализация мера своевременная и необходимая для предотвращения цепочки кризисов валютный-финансовый-экономический, но требующая особого контроля за ходом ее реализации. Особо важно регламентировать критерии отбора банков, которые получат эти средства, создать равный доступ к ним. А также отслеживать их движение, чтобы они пошли на финансирование инфраструктурных проектов или в реальный сектор экономики, а не на валютный рынок.

Список используемой литературы:

- 1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]/ Обзор финансовой стабильности, октябрь 2014 http://www.cbr.ru/publ/ Stability/ finstab -2014 2-3r.pdf
- 2. Официальный сайт журнала «Эксперт» [Электронный ресурс]/ Экономика/Претенденты на триллион http://expert.ru/2014/12/22/pretendentyi-na-trillion/
- 3. Официальный сайт журнала «Эксперт» [Электронный ресурс] /Экономика/ Банкам протянули руку помощи http:// expert.ru/ 2014/ 12/ 18/ bankam-protyanuli-ruku-pomoschi/
- 4. Официальный сайт газеты «Коммерсанть» [Электронный ресурс] /Экономика http://www.kommersant.ru/doc/1594834
- 5. Официальный сайт журнала «Эксперт» [Электронный ресурс] /Экономика/ http://expert.ru/ 2014/ 12/19/spasatelnyij-krug-tsb/

© Р.О Алябьев, О.С. Скоробогатько, 2015

А. А. Амерханова

Студентка 6 курса заочного отделения экономического факультета СФ БашГУ

О.В Брежнева

Старший преподаватель кафедры экономической теории и анализа СФ БашГУ

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Основное звено народнохозяйственного комплекса – предприятие, которое концентрирует в себе все ресурсы производства. Здесь развертываются главные экономические процессы, создается и приумножается экономика страны, формируется национальный доход общества, обеспечивается решение экономических и социальных проблем, складываются производственные и социальные отношения. В связи с этим объективная оценка производственных возможностей предприятий, а также параметров и характеристик их производственного потенциала имеют не приходящее значение для принятия решений.

Производственный потенциал огранизации — это микроклимат предприятия, или другими словами взаимоотношения работников и предприятия, целью которого является максимизация прибыли, как результатахозяйственной деятельности, для наиболее эффективного использования производственных ресурсов, при имеющемся уровне техники и технологий, передовых формах организации производства, и вне зависимости от состояния внешней среды.

Противоречивый характер этих отношений определяется внутренней средой самого предприятия, а производственный потенциал предприятия заключается в поиске и реализации внутренних источников саморазвития [3, c.22].

Тем самым, изучение производственного потенциала, которое целенаправленно на поиск путей более эффективного его использования, становится все более актуальным, а сама эта проблема приобретает народнохозяйственную значимость. Главной базой для такой оценки служит бухгалтерский учёт. Он содержит все процессы производства, распределения и потребления, характеризует финансовое состояние предприятия, служит основой для планирования его деятельности[1, с.9].

Бухгалтерский учет не только отражает хозяйственную деятельность, но и воздействует на нее. Стремление получать максимально возможную прибыль в условиях жесткой ограниченности ресурсов побуждает предприятия к пересмотру имеющегося производственного потенциала, переоценки собственных возможностей, поиска дополнительных резервов повышения доходности своейдеятельности. В связи с этим встает вопрос об оценке производственного потенциала предприятия, которые позволят обосновано определять внутренние возможности субъекта хозяйствования, обнаруживать скрытые резервы, обеспечивать повышение эффективности деятельности.

Производственные ресурсы это - основные фонды предприятия, так же оборотные средства предприятия или другими словами материальные ресурсы, не следует забывать о трудовых кадрах предприятия. То есть – это возможный объем производства продукции, потенциал основных средств, потенциальные возможности использования сырья и материалов, потенциальные возможности профессиональных кадров[2, с.18].

Рабочая сила и средства труда является движущим качеством производства, что в свою очередь отражается на эффективности всего потенциала. Анализ использования трудовых

ресурсов на предприятии позволяет комплексно, объективно и всесторонне изучить трудовые коэффициенты предприятия, оценить выполнение плана по трудовым показателям, соблюдению установленных нормативов по ним, использования трудовых ресурсов. Основными этапами в исследовании в трудовых показателей входит определение: - обеспеченности организации трудовыми ресурсами, состава и структуры персонала, их изменение, влияние изменения численности и структуры работников на объем работ и уровень производительности труда; - динамики производительности труда, удельного веса прироста работ за счет производительности труда, влияния на выполнение плана производительности труда интенсивных и экстенсивных факторов, в частности, использование рабочего времени, совершенствование организации и управления, а также степени выполнения норм выработки и влияния их на уровень производительности труда; абсолютных и относительных отклонений от планового фонда заработной платы, непроизводительных выплат, влияния их на производительность труда, соотношений темпов роста производительности труда и средней заработной платы[3, с.45].

Исследование производственного потенциала является актуальным аналитическим решением для выбора более эффективного и результативного управления, а так же материальным вектором в ускорении научного прогресса в целом как в регионе, так и в масштабе страны.

Список использованной литературы:

- 1. Федеральный закон от 21.11.1996 N 129-ФЗ "О Бухгалтерском учете" (принят ГД ФС РФ 23.02.1996) [Электронный ресурс].
- 2. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 N 33н об утверждении положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" (ПБУ 10/99).
- 3. Богатко А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта [Текст]/ А.Н. Богатко. М.: Финансы и статистика, 2008. 206 с.\
- 4. Богаченко В.М. Бухгалтерский учет [Текст]: учебное пособие / В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова. изд-е 3-е, доп. и перераб. Ростов н/Д: Феникс, 2008. 480 с.

© Амерханова А. А., Брежнева О.В. 2015

УЛК 338.24

С.Ю. Бальчев К.э.н., доцент Финансовый университет при Правительстве РФ г. Москва, Российская Федерация

ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Предприятие оборонно-промышленного комплекса (ОПК), если оно не производит самостоятельно сырье для своей деятельности и не является единственным потребителем произведенной продукции, представляет собой открытую экономическую систему. Свою производственно-хозяйственную деятельность предприятие ОПК осуществляет в системном окружении (информационно-экономическом пространстве), которое, будучи неоднородным, состоит из микро- и макросреды. Чтобы динамично развиваться или даже

просто сохранить свои конкурентные позиции, предприятие ОПК должно обладать достаточной внутренней устойчивостью, способностью адаптации к изменениям в рыночной стихии.

Микросреда предприятия ОПК представлена факторами, которые имеют непосредственное отношение к потребителям, поставщикам, посредникам, каналам товародвижения и продаж, производственным отношениям внутри самого предприятия, взаимоотношениям менеджмента и собственников (акционеров) и пр. Макросреда предприятия ОПК представлена факторами более широкого круга, действие которых на предприятие может проявляться как непосредственно, так и опосредованно, через микросреду. К факторам макросреды относятся: демографические, социально-культурные, политические и т.д. (например, такие макроэкономические показатели, как курс валют, инфляция, ставка рефинансирования и пр.).

Разграничение информационно-экономической среды предприятия ОПК на составные части определяет, в свою очередь, деление факторов его финансовой устойчивости и используемых им финансовых инструментов на две группы:

- а) внутренние, зависящие от самого предприятия, результатов его производственной деятельности, качества выпускаемой продукции, доли рынка и пр.;
- б) внешние, определяемые состоянием экономики в целом, развитостью рыночной инфраструктуры, степенью развитости отрасли, в которой действует предприятие, налоговой системой, другими макроэкономическими показателями.

Все вышесказанное позволяет предложить следующую структуру факторов финансовой устойчивости предприятий ОПК. Первый уровень представлен двумя базовыми факторами: доходностью и риском. На втором уровне приведен перечень факторов, влияние которых формирует определенные значения доходности и риска. Факторы второго уровня делятся на две группы (внешние и внутренние) в зависимости от того, относятся они к микро- или макросреде. Кроме того, факторы второго уровня разделены на две группы, связанные с производственной деятельностью предприятия и с обращением финансовых инструментов.

Отраслевая принадлежность предприятия ОПК имеет для него принципиальное значение, так как конкурентоспособность производимой им продукции во многом определяется состоянием соответствующей отрасли и востребованностью данной продукции как на внутреннем, так и на мировом рынках [1, с. 79]. Отраслевая принадлежность определяет экспортный потенциал предприятия, что также имеет большое значение. Высокий рейтинг той или иной отрасли обеспечивает привлекательность ее предприятий для потенциальных инвесторов. Наличие или отсутствие конкурентов зависит от степени монополизации той отрасли, в которой работает предприятие ОПК, а также от наличия или отсутствия потоков замещающей продукции. Финансовая устойчивость предприятия-монополиста, продукция которого не имеет аналогов по характеристикам полезности, является потенциально высокой.

Не менее важным фактором является локализация рынков предприятия. В условиях планово-распределительной системы многие предприятия создавались в конкретных регионах по стратегическим соображениям, а не из целей достижения высшего качества или меньшей себестоимости продукции. Отсюда некоторые предприятия ОПК, часто являющиеся основными в регионах, расположены на значительном удалении от основных сырьевых источников и/или рынков сбыта. В этой связи приобретает большое значение степень развития транспортной, энергетической, коммуникационной, образовательной и других составляющих рыночной инфраструктуры в регионах деятельности предприятий ОПК.

Производственный потенциал предприятия ОПК оказывает прямое воздействие на эффективность его деятельности. Как правило, принято оценивать финансовое состояние и имеющийся капитал предприятия ОПК, однако следует подчеркнуть, что капитал работает только после перехода в производственную форму, превращаясь в основные фонды,

оборотные производственные средства, сырье и материалы, незавершенное производство, расходы будущих периодов, нематериальные активы. Количественная оценка этих вложений капитала возможна практически для любого предприятия ОПК. Существует другая часть производственного потенциала, достоверно выразить которую в денежной форме не представляется возможным. В нее входят менеджмент, уровни организации труда и организации производства, без которых производственного потенциала предприятия ОПК не существует.

Финансовая устойчивость предприятия ОПК в значительной мере зависит от конкурентоспособности продукции, благодаря чему предприятие способно в нужные сроки и в достаточном объеме выпускать пользующуюся спросом качественную продукцию с меньшими, чем у конкурентов затратами.

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Инновационная модернизация обороннопромышленного комплекса России. - М.: Тезаурус, 2014. - 176 с.

Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект N 14-18-00519).

© С.Ю. Балычев, 2015

УДК 338.24

С.Ю. Балычев, К.э.н., доцент Финансовый университет при Правительстве РФ г. Москва, Российская Федерация

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ АКЦИОНЕРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Существуют различные походы к трактовке понятия финансовые инструменты. Вначале было распространено достаточно упрощенное определение, согласно которому выделялись три основные категории финансовых инструментов: денежные средства (средства в кассе и на расчетном счете, валюта); кредитные инструменты (облигации, кредиты, депозиты); способы участия в уставном капитале (акции и паи). Основополагающим в определении финансового инструмента является понятие договора. Заключение договора предполагает принятие на себя его сторонами определенных обязательств. Обязательство – это некоторое отношение между участвующими сторонами. Обязательства возникают по одному из трех оснований: закон, договор, деликт. В первом случае обязательство возникает как необходимость следования предписаниям законодательства (например, обязанность уплачивать налоги), при этом волеизъявление лица, на которого законом возлагается обязательство, не принимается во внимание (предприятие обязано платить налоги независимо от желания или возможностей собственников и администрации). Во втором случае главенствующим является волеизъявление сторон, участвующих в договоре, при этом никто не вправе принудить любую из этих сторон к участию в договоре. В третьем случае обязательство возникает вследствие причиненного вреда.

В определении финансового инструмента акционерных предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК) речь идет лишь о тех договорах, в результате которых происходят изменения в финансовых активах, обязательствах или капитале. Эти категории имеют не гражданско-правовую, а экономическую природу, а их трактовки можно найти, например, в международных стандартах финансовой отчетности. В данном контексте следует более подробно остановиться на рассмотрении денежной (финансовой) формы активов и обязательств

К финансовым активам относятся: денежные средства (т.е. средства в кассе, расчетные, валютные и специальные счета); договорное право требования денежных средств или другого финансового актива от другой компании (например, дебиторская задолженность); договорное право на обмен финансовых инструментов с другой компанией на потенциально выгодных условиях (например, опцион на акции, приведенный в балансе его держателя); долевой инструмент другой компании (т.е. акции, паи). Под финансовым обязательством понимается любая обязанность по договору: предоставить денежные средства или иной финансовый актив другой компании (например, кредиторская задолженность); обменять финансовые инструменты с другой компанией на потенциально невыгодных условиях (например, опцион на акции, приведенный в балансе его эмитента). Под долевым инструментом понимается способ участия в капитале (уставном фонде) хозяйствующего субъекта. Помимо долевых инструментов, в инвестиционном процессе исключительно важную роль играют долговые финансовые инструменты (кредиты, займы, облигации).

Можно выделить две характеристики, позволяющие квалифицировать ту или иную операцию как имеющую отношение к финансовому инструменту: во-первых, в основе операции должны лежать финансовые активы и обязательства; во-вторых, операция должна иметь форму договора (контракта). Так, производственные запасы, материальные и нематериальные активы, расходы будущих периодов, полученные авансы и т.п. не подпадают под определение финансовых активов, хотя владение ими потенциально может привести к притоку денежных средств, но права получить в будущем финансовые активы не возникает. Что касается второй характеристики, то, например, взаимоотношения с государством по поводу задолженности по налогам не могут рассматриваться как финансовый инструмент, поскольку эти взаимоотношения не носят контрактного характера [1, с. 379]. Приведенная на рис. 1 классификация отражает сущность операций с финансовыми активами.

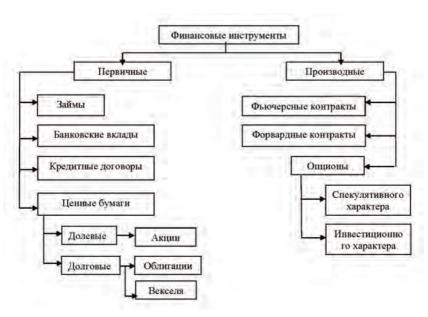


Рис. 1. Виды финансовых инструментов акционерных предприятий ОПК

С развитием фондовых рынков финансовые инструменты играют все более значимую роль в инвестиционной деятельности предприятий ОПК.

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно-промышленного комплекса. - М.: Тезаурус, 2014. - 504 с. Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14-18-00519).

© С.Ю. Балычев, 2015

УДК 338.24

С.Ю. Бальчев, К.э.н., доцент Финансовый университет при Правительстве РФ г. Москва, Российская Федерация

РЕАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ АКЦИОНЕРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫПІЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Под реальной стоимостью акционерного предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК) понимается сумма денежных средств, которую можно выручить от продажи его активов или предприятия в целом в течение ограниченного периода (срока экспозиции). При этом бухгалтерский учет активов и обязательств акционерного предприятия ОПК, основанный на методе фактических затрат, не всегда может обеспечить достоверную оценку реальной стоимости поскольку за время, в течение которого предприятие владеет активами, их реальная стоимость может значительно измениться по сравнению со стоимостью на момент постановки актива на учет. Для реальной стоимости активов в последнее время широко используется показатель справедливой стоимости (Fair Value).

Понятие справедливой стоимости (FV) впервые появилось в стандартах бухгалтерского учета в начале 90-ых годов прошлого века, когда были введены правила раскрытия информации о финансовых инструментах по их справедливой стоимости. С тех пор эта категория заняла прочное положение в процессе оценки рейтинговых показателей предприятий, их активов и ценных бумаг. Категория справедливой стоимости многим представляется излишне абстрактной и непрактичной, но она значительно превышает роль рейтинговых оценок в рыночных операциях, поэтому необходимо исследовать экономическую сущность этой категории и ее особенности.

Смещение акцентов с первоначальной (исторической) стоимости активов на их оценку по справедливой (рыночной) стоимости нашло отражение в действующих в настоящее время международных правилах и стандартах по финансовой отчетности. В них под справедливой стоимостью подразумевается сумма денежных средств, достаточная для приобретения актива или исполнения обязательства при совершении сделки между хорошо осведомленными, действительно желающими совершить такую сделку независимыми друг от друга сторонами. Для того чтобы цены сделок могли служить показателями справедливой стоимости, информация о них должна быть доступной и публичной. Очевидно, что наилучшим образом условия открытости соблюдаются при наличии так называемого организованного рынка, т.е. рынка, на котором сделки производятся

достаточно часто, без принуждения, а участвующие в них стороны независимы друг от друга. Образцами такого рынка финансовых активов являются фондовая биржа, дилерский рынок (рынок, который формируют дилерские организации, скупающие и продающие активы или иные финансовые инструменты по заранее объявленным ценам). В этих случаях равнодоступны цены предложения (продажи) и цены спроса (покупки) финансовых инструментов. Таким образом, рыночная цена (или котировка — в случае финансовых инструментов) является наилучшим показателем справедливой стоимости.

Учет по справедливой стоимости и раскрытие информации о справедливой стоимости акционерных предприятий ОПК имеют различные последствия при отражении финансовых данных в отчетности и при анализе этих данных пользователями отчетности. Отражение активов по справедливой стоимости приводит к изменению не только данных в балансе, но и финансовых результатов деятельности предприятия, отражаемых в отчете о прибылях и убытках, в отчете об изменениях в капитале. При этом раскрытие информации о справедливой стоимости предоставляет пользователю дополнительные данные для анализа деятельности предприятия, не меняя при этом данных отчетности. Справедливая стоимость предприятия ОПК может быть определена с достаточной степенью достоверности если выполнено хотя бы одно из следующих условий:

- верхний и нижний пределы стоимостной оценки, внутри которых находится справедливая стоимость, не являются значительными для данного актива или финансового инструмента, например, акции;
- можно обоснованно рассчитать вероятность (достоверность) оценочной величины в рамках указанных выше пределов и использовать ее при расчете справедливой стоимости.

Таким образом, достоверность определения справедливой стоимости увязывается с размером стоимостных пределов и/или с возможностью обоснованно рассчитать вероятность оценочной величины в указанных пределах. Это означает, что информация о справедливой стоимости актива может считаться надежной только в том случае, если разница между оценочными значениями стоимости актива, определенными с использованием различных методов либо различных источников информации, незначительна или вероятность какого-либо из этих значений наиболее высока. Если ни одно из перечисленных выше условий не соблюдается, то считается, что справедливая стоимость не может быть достоверно определена.

Справедливая стоимость предприятия ОПК предоставляет более объективную основу для оценки будущих денежных потоков по сравнению с методом фактических затрат, поскольку отражает текущую рыночную оценку этих денежных потоков с использованием всей имеющейся информации. Кроме того, справедливая стоимость предприятия предоставляет наилучшую основу для сопоставимой информации об его активах.

Финансовое состояние предприятия ОПК оценивается с помощью системы взаимосвязанных относительных показателей (финансовых коэффициентов), позволяющих оценить ликвидность предприятия, его финансовую устойчивость, рентабельность и т.п. Применение финансовых коэффициентов также предполагает их сравнительный анализ.

Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14-06-00028).

© С.Ю. Балычев, 2015

Е.Е Батылкин

Магистрант 2 курса кафедры ТГВ Ульяновский государственный технический университет Г. Ульяновск, Российская Федерация

ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКОГО ХАРАКТЕРА ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Вопрос создания и реализации Концепции национальной инновационной системы в России еще с начала 90-х годов XX века привлекает внимание как ученых, занимающихся развитием технологий, так и государственных организаций, которые несут ответственность за разработку инновационной и научно-технической политики.

Как правило, в развитых странах при создании национальной инновационной системы государство обеспечивает благоприятные условия для инновационной деятельности предпринимательского сектора. Происходит согласование интересов представителей крупных корпораций и мелких инновационных компаний как основных участников инновационного процесса. Крупные инновационные проекты, как правило, поддерживаются законодательно и финансируются из государственного бюджета.

Территориально-обособленные образования научного или высокотехнологического характера - технополисы, наукограды, инновационные зоны, особые экономические зоны технико-внедренческого типа и др. - могут являться эффективными институциональными образованиями национальной инновационной системы. Их развитие чаще всего сопровождается положительным мультипликативным эффектом, а также способствует расширению и укреплению связей с организациями, которые располагаются не только на территории таких инновационных зон, но и за их пределами. Подобные формирования в общемировом масштабе сохраняют, как правило, общие черты, обогащаясь, однако, в разных государствах национальной спецификой.

Обусловленность фактора агломерационной экономии заключается в том, что функционирование специализирующихся во взаимосвязанных сферах экономической деятельности организаций в географически обособленных зонах способствует общему снижению уровня издержек. Этому, в частности, благоприятствует наличие квалифицированных специалистов, близость клиентов и поставщиков, развитие информационной инфраструктуры, а также присутствие организаций, занимающихся технологическими разработками, результаты которых могут стать доступными для других компаний.

Одним из инструментов, стимулирующих развитие высокотехнологичных секторов экономики страны и, являющихся базовым элементом инновационной системы РФ, становятся в настоящее время ОЭЗ технико-внедренческого типа. С их помощью Россия из сырьевой державы может превратиться в экспортера высоких технологий при условии сохранения преимуществ зон для их резидентов на длительное время. Положительное воздействие особых экономических зон на региональную и национальную экономику зависит от возможности реализовать агломерационную экономию в рамках самих особых экономических зон и позитивные внешние эффекты для организаций, находятся вне ОЭЗ.

Положительный внешний эффект для организаций, находящихся за пределами инновационной экономической зоны обычно обусловлен как возможностью получения ими заказов от организаций, работающих в рамках зон, так и трансфертом технологий, разработанных и внедренных в рамках зон.

Таким образом, свободные экономические зоны технико-внедренческого типа являются инструментом для обеспечения коммерциализации научно-технических разработок, развития инновационной и транспортной инфраструктуры, эффективного роста объемов научно-технической продукции, формирования устойчивой кооперационной сети малого и среднего предпринимательства, возрастания объема экспорта инновационных и высокотехнологичных видов продукции, то есть необходимой частью развития напиональной инновационной системы.

Список использованной литературы:

- 1. Терещенко Л. К., Калмыкова А. В. О правовом статусе технопарков / Журнал российского права. 2011. № 12. -72 стр.
 - Шадрина Т. В. Субъекты инновационной деятельности / Юрист. 2005. № 8. -104 стр.
 © Е.Е Батылкин, 2015

УЛК 338.24

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора ОАО «ЦНИИ «Электроника» г. Москва, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ВЫБОР СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Денежные средства — это наиболее ликвидная часть оборотного капитала предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК). К денежным средствам относятся деньги в кассе, на расчетных, валютных и депозитных счетах в банках. Они необходимы предприятию для закупки сырья и материалов, оборудования, оплат услуг, выплаты заработной платы, погашения кредиторской задолженности и т.д. В отношении денежных средств финансовые службы предприятия ОПК должны решать вопрос об оптимальном уровне денежных средств, так как иммобилизация финансовых ресурсов в виде денежных средств связана с потерями упущенной выгоды от участия в каком-либо инвестиционном проекте. В связи с этим любое предприятие ОПК должно выбрать одну из двух взаимоисключающих стратегий: либо поддерживать текущую платежеспособность, либо получать дополнительную прибыль от инвестирования свободных денежных средств.

Дебиторская задолженность — это общая сумма средств, находящихся в конкретный момент на счетах дебиторов. Дебиторы — это юридические и физические лица, которые имеют задолженность перед данным предприятием. Дебиторская задолженность может включать расчеты: с покупателями и заказчиками; по векселям к получению; с дочерними и зависимыми обществами; с учредителями по взносам в уставной капитал; по выданным авансам; с прочими дебиторами.

Задача финансового руководства предприятия ОПК в отношении расчетов с дебиторами состоит в: определении степени риска неплатежеспособности покупателей; снижении издержек организации, возникающих из-за того, что увеличение дебиторской задолженности должно быть профинансировано; принятии решений о предоставлении покупателям скидки с цены товара, продажи в кредит или предоплаты. При кредитовании покупателей предприятие ОПК фактически делится с ними частью своего дохода.

Кредиторская задолженность — это спонтанный источник финансирования, так как его возникновение зависит лишь от совершаемых сделок. Кредиторская задолженность может включать расчеты: с поставщиками и подрядчиками; по векселям к уплате; с дочерними и зависимыми обществами; по оплате труда; по социальному страхованию и обеспечению; с бюджетом; по авансам, полученным; с прочими кредиторами. Кредиторская задолженность является наиболее весомой частью краткосрочной задолженности, составляющей примерно 40% краткосрочных обязательств среднего предприятия ОПК. Эта доля может быть выше у более мелких предприятий, которые не всегда имеют возможность использовать другие источник финансирования, доступные крупным фирмам.

Главное значение кредиторской задолженности предприятия ОПК заключается в том, что это наиболее доступный источник финансирования, который можно использовать в его текущей работе. И эффективное управление кредиторской задолженностью заключается в максимально выгодном ее использовании в краткосрочном финансировании, чтобы не возникли проблемы по отдаче кредиторской задолженности поставщикам. Для этого необходимо принимать решения о целесообразности отсрочки, разрабатывать механизм работы со всеми поставщиками и соотносить отсрочки платежа с поступлениями денежных средств у предприятия на день оплаты.

Важнейшей финансово-хозяйственной характеристикой предприятия ОПК является его способность вовремя гасить краткосрочную кредиторскую ликвилность. задолженность. Для любого предприятия достаточный уровень ликвидности является одной из важнейших характеристик стабильности хозяйственной деятельности. Потеря ликвидности чревата не только дополнительными издержками, но и периодическими остановками производственного процесса. Принятие финансовых решений в отношении оборотного капитала базируется на поиске оптимального сочетания риска и доходности на вкладываемые средства. Под риском в данном случае понимается риск потери ликвидности при невозможности погасить обязательства из-за нехватки денежных средств. В связи с этим при принятии решений необходимо рассчитать все альтернативы вложений в оборотный капитал и выбрать наиболее приемлемые из них.

Если денежные средства, дебиторская задолженность и товарно-материальные запасы поддерживаются на относительно низких уровнях, то вероятность неплатежеспособности и нехватки средств для осуществления рентабельной деятельности велика. С этой точки зрения можно сформулировать простейший вариант управления оборотным капиталом предприятия ОПК, сводящий к минимуму риска потери его ликвидности: чем больше превышение текущих активов над текущими обязательствами, тем меньше степень риска. Таким образом, нужно стремиться к наращиванию чистого оборотного капитала.

Совершенно иной вид имеет зависимость между прибылью и уровнем оборотного капитала. При низком уровне оборотного капитала производственная деятельность не поддерживается должным образом, отсюда — возможная потеря ликвидности, периодические сбои в работе и низкая рентабельность.

При оптимальном уровне оборотного капитала прибыль становится максимальной. Дальнейшее повышение величины оборотного капитала приведет к тому, что предприятие ОПК будет иметь в распоряжении свободные, бездействующие текущие активы, а также излишние издержки финансирования, что повлечет снижение прибыли.

Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14-18-00519).

© А.М. Батьковский, 2015

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора ОАО «ЦНИИ «Электроника» г. Москва, Российская Федерация

СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ И ЕГО ФИНАНСИРОВАНИЕМ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ БАЗОВЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ

Управление оборотным капиталом предприятий базовых высокотехнологических отраслей (БВО) — это поиск компромисса между риском потери ими ликвидности и эффективностью их работы, который сводится к решению двух основных задач:

- 1) обеспечение платежеспособности. Предприятие БВО, не имеющее достаточного уровня оборотного капитала, может столкнуться с риском неплатежеспособности;
- 2) обеспечение приемлемого объема, структуры и рентабельности активов. Каждое решение, связанное с определением уровня денежных средств, дебиторской задолженности и производственных запасов, должно быть рассмотрено как с позиции рентабельности данного вида активов, так и с позиции оптимальной структуры оборотного капитала предприятия БВО.

Любое предприятие БВО устанавливает наиболее оптимальную для себя стратегию в отношении управления оборотным капиталом и придерживается ее. Наиболее часто на практике предприятиями БВО используются три стратегии в области формирования объема и структуры оборотного капитала:

- 1. Осторожная стратегия характеризует предприятия БВО, которые допускают относительно высокий уровень денежных средств, запасов и ликвидных ценных бумаг, имеющихся в наличии. При этом объем реализации стимулируется политикой кредитов, что также приводит к высокому уровню дебиторской задолженности.
- 2. При *ограничительной стратегии* денежные средства, товарные запасы и задолженность сведены до минимума.
 - 3. Умеренная стратегия является средней между двумя описанными.

Оптимальным для любого предприятия БВО было бы поддержание минимально необходимого уровня оборотного капитала, так как превышение этого уровня приводит к увеличению потребностей в финансировании без соответствующего увеличения прибыли. При ограничительной же политике необоснованное сокращение оборотного капитала предприятия БВО приводит к падению объема реализации и неэффективности производства по причине нехватки товарно-материальных запасов.

В условиях неопределенности осторожная стратегия не может быть эффективной, так как при этом предприятию БВО помимо минимально необходимой суммы денежных средств и запасов (в зависимости от ожидаемых выплат и объема реализации) потребуется дополнительная сумма — страховой запас на случай непредвиденных отклонений от ожидаемых величин.

Ограничительная стратегия в отношении оборотного капитала предприятия БВО предполагает получение выгоды от меньшего объема финансовых ресурсов, находящихся в обороте, но вместе с тем она несет и наибольший риск. Для осторожной стратегии верно обратное. Таким образом, в отношении двух данных стратегий не выполняется условие оптимального соотношения между уровнем доходности и риска. Кроме того, ограничительная стратегия ведет к ускорению оборачиваемости запасов и дебиторской

задолженности, следовательно, ее результатом является относительно короткий период обращения денежных средств.

При осторожной стратегии допускаются более высокий уровни запасов и дебиторской задолженности и, следовательно, более продолжительные периоды обращения запасов, задолженности и денежных средств. В результате проведения умеренной стратегии продолжительность обращения денежных средств находится на промежуточном уровне между описанными.

В области финансирования оборотного капитала предприятия БВО также можно выделить несколько основных стратегий:

- А). Консервативная стратегия стратегия минимизации краткосрочных обязательств и максимизации размера чистого оборотного капитала. Она гарантирует постоянную ликвидность, но является дорогостоящей, так как долгосрочные обязательства имеют большую стоимость и требуют постоянного обслуживания. В связи с этим большие издержки по привлечению финансирования порождают риск снижения доходности собственного капитала. Такая стратегия оптимальна в случаях: инфляции, увеличивающей стоимость краткосрочных источников финансирования; нестабильности работы и отсутствия надежных поступлений денежных средств; при льготных условиях долгосрочного заемного финансирования.
- Б). Агрессивная стратегия стратегия покрытия текущих активов преимущественно текущими обязательствами и минимизации чистого оборотного капитала предприятия БВО. Риск потери ликвидности при такой стратегии максимален, так как при возникновении потребности погасить все краткосрочные обязательства предприятие БВО будет вынуждено реализовать основные средства.

Результативность работы предприятия относительно использования оборотного капитала отражают критерии деловой активности, которые делятся на количественные и качественные. Качественные критерии – это широта рынков сбыта, репутация предприятия БВО, его конкурентоспособность и т.д. При анализе качественных критериев необходима соответствующая информация относительно критериев других предприятий данной базовой высокотехнологичной отрасли, аналогичных по сфере приложения капитала. Количественные критерии деловой активности предприятия БВО определяются абсолютными и относительными показателями.

Статья разработана при финансовой поддержке РГНФ (проект N 14-02-00060).

© А.М. Батьковский, 2015

УДК 338.24

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора OAO «ЦНИИ «Электроника» г. Москва, Российская Федерация

ОЦЕНКА ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Для оценки оборачиваемости оборотного капитала предприятий радиоэлектронной промышленности (РЭП) необходимо использовать следующие основные показатели:

- 1. Цикл конвертации денежных средств или финансовый цикл (период обращения товарно-материальных запасов + период обращения дебиторской задолженности период обращения кредиторской задолженности) это период, за который происходит кругооборот денежных средств предприятия РЭП. Этот показатель характеризует оборачиваемость всех элементов оборотного капитала, т.е. показывает продолжительность периода, за который осуществляется полный оборот денежных средств в структуре оборотного капитала предприятия. Основные этапы финансового цикла: этап снабжения, производства, сбыта, расчетов с дебиторами. Сокращение финансового цикла может быть достигнуто за счет ускорения процессов снабжения, ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, а также за счет некоторого некритического замедления оборачиваемости кредиторской задолженности предприятия РЭП.
- 2. Период обращения товарно-материальных запасов (*ICP*) среднее время, необходимое для превращения сырья в готовую продукцию и ее реализации:

3. Период обращения дебиторской задолженности — среднее количество дней, необходимое для превращения дебиторской задолженности в денежные средства. Этот показатель иначе называется оборачиваемостью дебиторской задолженности в днях (DSO) или средним сроком получения платежа, характеризует продолжительность одного оборота дебиторской задолженности (снижение показателя — благоприятная тенденция) и рассчитывается по формуле:

$$DSO = (\partial e formopcka sadonжeнность / выручка от реализации) / 360$$
 (2)

- 4. Период обращения кредиторской задолженности (*PDP*) это средний промежуток времени между покупкой материалов и начислением заработной платы с соответствующими выплатами. Характеризует период времени, за который предприятие покрывает срочную задолженность. Замедление оборачиваемости, т.е. увеличение периода, свидетельствует о благоприятной тенденции в деятельности предприятия РЭП.
- 5. Период обращения денежных средств объединяет три рассмотренных выше показателя. Он равен промежутку времени между расходами предприятия РЭП на производственные ресурсы и получением выручки от реализации продукции (период между платежами за сырье и рабочую силу и погашением дебиторской задолженности). Таким образом, период обращения денежных средств является периодом, в течение которого предприятие РЭП испытывает трудности с оборотным капиталом:

Период обращения денежных средств =
$$ICP + DSO - PDP$$
 (3)

Каждое предприятие РЭП стремится как можно больше (но без вреда для своей текущей деятельности) сократить период обращения денежных средств, так как сокращение периода обращения уменьшает потребность во внешних источниках финансирования, снижает себестоимость реализованной продукции, увеличивает тем самым прибыль.

6. Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов показывает скорость оборота запасов (сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции на складе). Снижение коэффициента свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и незавершенного производства или о снижении спроса на готовую продукцию (в случае, если уменьшился и коэффициент оборачиваемости готовой продукции):

$$KO3 = CPT/3 \tag{4}$$

где CPT — себестоимость реализации товаров (продукции, работ, услуг); 3 — средняя стоимость запасов за расчетный период.

7. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает число оборотов, совершенных дебиторской задолженностью за анализируемый период. При

ускорении оборачиваемости происходит снижение значение показателя, что свидетельствуют об улучшении расчетов с дебиторами:

$$KOД3 = BP/Д3$$
 (5)

где BP — выручка от реализации товаров (продукции, работ, услуг); $\mathcal{J}3$ — средняя стоимость дебиторской задолженности за расчетный период.

8. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает скорость оборота задолженности предприятия. Ускорение неблагоприятно сказывается на ликвидности предприятия. Если коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности меньше коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, то возможен остаток свободных средств у предприятия:

$$KOKP = BP/K3$$
 (6)

где КЗ – средняя стоимость кредиторской задолженности за расчетный период.

9. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов показывает скорость оборота оборотного капитала за анализируемый период. Ускорение оборачиваемости уменьшает потребность в оборотном каптале, позволяет часть его высвобождать:

$$KOOA = BP/OA$$
 (7)

где *OA* – средняя стоимость оборотных активов за расчетный период.

Соотношение отдельных составляющих оборотного капитала в общей величине характеризуют структуру оборотного капитала. Структура оборотного капитала предприятия РЭП зависит от ряда факторов и изменяется во времени.

Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14-06-00028).

© А.М. Батьковский, 2015

УДК 338.24

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора ОАО «ЦНИИ «Электроника» г. Москва, Российская Федерация

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях проблемы формирования и реализации инновационных стратегий высокотехнологичных предприятий становятся особенно актуальными. Исследование особенностей инновационного развития высокотехнологичных предприятий позволяет выделить ряд принципов, служащих основанием для формирования их инновационных стратегий. Их можно объединить в 4 группы, включающие следующие принципы:

- 1. Концептуально-регулирующие принципы:
- принцип интенсификации. Новаторские цели должны способствовать интенсификации производственного процесса с помощью инновационных факторов производства качественно новой высокотехнологичной продукции;
- принцип функциональности. Любая потребность рассматривается как некая совокупность функций, выполнение которых необходимо для ее удовлетворения;
- принцип динамичности. Объект управления рассматривается в диалектическом развитии, в причинно-следственных связях и соподчиненности;

- принцип глобальности. При постановке данной задачи «точка обзора» должна быть в глобальной системе, т.е. на более высоком (федеральном) уровне.
 - 2. Системообразующие принципы:
- принцип системности. Внутренняя структура высокотехнологичного предприятия рассматривается во взаимосвязи с ее внешним окружением;
- принцип комплексного подхода. При принятии управленческих решений, регулирующих развитие высокотехнологичных предприятий, должны учитываться во взаимосвязи экономические, социальные, технические, экологические, организационные, психологические и другие аспекты;
- принцип интеграционности. Углубление и конкретизация взаимосвязи между компонентами системы управления (по вертикали, горизонтали, стадиям жизненного цикла объекта управления).
 - 3. Ценностно-ориентированные принципы:
- принцип маркетинговой направленности. Ориентация развития высокотехнологичных предприятий на удовлетворение потребностей целевых групп потребителей;
- принцип приоритетности. Определение значимости, приоритетов среди факторов, методов, инвестиций, проектов, направлений развития и других категорий в их совокупности;
- принцип эксклюзивности. Приобретение субъектом управления исключительного права на использование по своему усмотрению новшеств или конкурентных преимуществ;
- принцип эффективности. Эффективность инновационного развития высокотехнологичных предприятий определяется соотношением эффекта (научнотехнического, экономического, экологического и социального) и вызвавших его затрат.
 - 4. Организационно-тактические принципы:
- принцип ситуационности. Основан на альтернативности достижения одной и той же цели во время принятия или реализации управленческого решения;
- принцип цикличности. Управленческие решения принимаются с учетом жизненного цикла инновации:
- мотивационный принцип. Повышение эффективности высокотехнологичных предприятий путем повышения эффективности их человеческих ресурсов;
- принцип информатизации. Применение информационных и телекоммуникационных технологий с целью формирования виртуальных организационных структур, получения, обработки и передачи информации.

Применение инновационных принципов открывает возможности для эффективной реализации целей и задач сформулированных в инновационной стратегии развития высокотехнологичных предприятий.

По нашему мнению, в стратегическом планировании на уровне высокотехнологичного предприятия целесообразно использовать такую организационно-управленческую инновацию, как функциональное моделирование по стандартам семейства IDEF.

В настоящий момент к семейству IDEF можно отнести следующие стандарты:

IDEF0 – методология функционального моделирования;

IDEF1 — методология моделирования информационных потоков внутри системы, позволяющая отображать и анализировать их структуру и взаимосвязи;

IDEF1X (IDEF1 Extended) – методология построения реляционных структур;

IDEF2 – методология динамического моделирования развития систем;

IDEF3 – методология документирования процессов, происходящих в системе, которая используется, например, при исследовании технологических процессов на предприятиях;

IDEF4 – методология построения объектно-ориентированных систем;

IDEF5 – методология онтологического исследования сложных систем.

Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14-06-00018).

© А.М. Батьковский, 2015

УДК 338.24

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора ОАО «ЦНИИ «Электроника» г. Москва, Российская Федерация

МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Большинство некоммерческих инновационных проектов, реализуемых в обороннопромышленном комплексе (ОПК), направлено на создание новых образцов вооружения. Поэтому практически невозможно оценить в стоимостной форме результаты внедрения инновационного продукта, создаваемого в результате реализации данных проектов. Но с достаточной для практических целей точностью и надежностью можно оценить затраты на разработку и распространение (диффузию) инновационного продукта, а также ожидаемые масштабы внедрения и срок использования этого продукта. Для моделирования данного процесса можно использовать 2 модели и следующие исходные данные: пусть K – исходные затраты на создание инновационного продукта; $d = C_{mup} + C_{\it sn}$ — затраты на тиражирование $C_{\it sn}$ и внедрение $C_{\it sn}$ одной копии этого инновационного продукта; N – количество внедренных копий; T_0 — ожидаемый срок службы этого инновационного продукта (в годах).

Модель 1. В соответствии с данной моделью суммарные затраты на создание и распространение (диффузию) инновационного продукта, создаваемого при реализации проекта, составят S, а абсолютные удельные затраты - S_{va} :

$$S = K + d \cdot N \tag{1}$$

$$S_{y\partial} = \frac{S}{N} = \frac{K}{N} + d \tag{2}$$

Чтобы сопоставлять между собой различные инновационные продукты, имеющие разные исходные затраты K по их созданию, целесообразно перейти к приведенным удельным затратам β на одну копию инновационного продукта:

$$\beta = \frac{S_{y\partial}}{K} = \frac{1}{N} + \frac{d}{K} = \frac{1}{N} + \alpha \tag{3}$$

где $\alpha=\frac{d}{K}$ - безразмерная величина, определяющая, какую долю от исходной стоимости

K разработки инновационного продукта составляют затраты d по тиражированию и внедрению одной копии этого продукта.

Из (2) — (3) следует, что с увеличением масштабов N внедрения инновационного продукта величина удельных затрат S_{yo} (или β) монотонно убывает и асимптотически стремится к величине d (или α .).

- **Модель 2**. В базовой модели не учитывался срок использования T_0 внедряемой копии инновационного продукта, хотя на практике этот показатель имеет важное значение, поскольку инновационный продукт подвержен интенсивному моральному старению (наука и технология не стоят на месте) и срок его использования ограничен. Если в качестве исходных данных использовать вектор вида (K, N, d, T_0) , то соответствующими показателями эффективности могут служить:
- абсолютные удельные затраты по разработке и внедрению одной копии инновационного продукта, приведенные к одному году использования этого продукта, которые определяются по формуле:

$$S_{y\partial}^* = \frac{S_{y\partial}}{T_0} = \frac{1}{T_0} \left[\frac{K}{N} + d \right],$$
 руб/год (4)

- приведенные удельные затраты β^* по разработке и внедрению одной копии инновационного продукта, приведенные к одному году его использования, которые определяются по формуле:

$$\beta^* = \frac{S_{yo}^*}{K \cdot T_0} = \frac{1}{T_0} \cdot \left[\frac{1}{N} + \alpha \right] \tag{5}$$

Модель 3. Если есть возможность количественно (в стоимостном выражении) оценить экономию D руб./год, ежегодно получаемую от использования внедренной копии инновационного продукта, а ожидаемый срок службы этого продукта составляет T_0 лет, то исходные данные по указанному проекту описываются вектором (K, N, d, T_0, D) . Тогда без учета операции дисконтирования сумм D за текущие T лет «скорректированные с учетом будущей экономии» суммарные затраты на инновационный проект с учетом (1) составят:

$$\widetilde{S} = K + d \cdot N - D \cdot T \cdot N$$
 pyő. (6)

а удельные затраты на внедрение одной копии инновационного продукта будут равны:

$$\widetilde{S}_{yo} = \frac{\widetilde{S}}{N} = \frac{K}{N} + d - D \cdot T$$
 (7)

Тогда, из условия $\widetilde{S}_{yv}=0$ мы получим срок окупаемости T_{osyn} инновационного продукта, внедренного в N копиях:

$$T_{oxyn} = \frac{K}{N \cdot D} + \frac{d}{D} = \frac{1}{D} \left(\frac{K}{N} + d \right)$$
 (8)

Если $T_{oкyn} < T_0$, то данный инновационный проект успевает себя окупить за период использования созданного им продукта, если же $T_{oкyn} > T_0$, то данный проект себя окупить не успевает. Опираясь на рассмотренную выше модель, можно предложить два экономических критерия выбора эффективного некоммерческого инновационного проекта: критерий экономичности внедрения инновационного продукта, критерий минимизации суммарных (совокупных) издержек по реализации проекта. Чем меньше величина β (или β^*), тем более экономичным является рассматриваемый инновационный продукт с точки зрения относительных затрат на внедрение одной его копии. Кроме того, он позволяет одновременно сравнивать между собой несколько проектов и учитывает масштаб внедрения созданного инновационного продукта.

Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14-18-00519).

© А.М. Батьковский, 2015

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора ОАО «ЦНИИ «Электроника» г. Москва, Российская Федерация

ИНСТРУМЕНТАРИЙ МИНИМИЗАЦИИ СУММАРНЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО-ПРОМЫПІЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

При минимизации суммарных (совокупных) издержек в процессе реализации инновационных проектов, направленных на создание в оборонно-промышленном комплексе (ОПК) однотипного инновационного продукта военного назначения, можно воспользоваться следующей моделью.

Пусть K – исходные затраты на создание инновационного продукта, $d = C_{mup} + C_{en}$ – затраты на тиражирование C_{mup} и внедрение C_{en} одной копии этого инновационного продукта, N – количество внедренных копий, T_0 - ожидаемый срок службы этого инновационного продукта (в годах) [1, с. 52].

Сравним два инновационных проекта Π_1 и Π_2 , имеющих примерно одинаковый рейтинг, но различные исходные параметры. Пусть проект Π_1 описывается вектором (K_1, N_1, d_1) , а проект Π_2 - вектором (K_2, N_2, d_2) . В соответствии с предлагаемой моделью суммарные затраты на создание и распространение (диффузию) инновационного продукта составят S:

$$S = K + d \cdot N \tag{1}$$

С учетом (1) рассмотрим суммарные издержки S этих инновационных проектов как функции от масштаба N диффузии продуктов, создаваемых в рамках данных проектов: $S_I = K_I + d_I N$ и $S_2 = K_2 + d_2 N$. С точки зрения процедуры принятия решения здесь представляет особый интерес случай, когда проект Π_2 дешевле в разработке инновационного продукта, чем проект Π_1 , но требует больших затрат по внедрению одной копии этого продукта, т.е. выполняются следующие условия [2, с. 117]:

$$K_2 < K_I$$
 и $d_2 > d_I$ (2)

Графически эта ситуация представлена на рисунке 1, из которого видно, что существует «пороговый» уровень N^* масштаба внедрения инновационного продукта, определяемый как корень уравнения S_1 = S_2 .

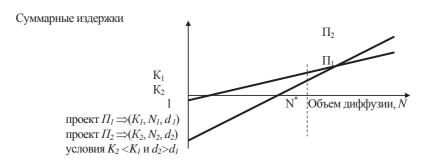


Рис.1. Параметры инновационного проекта по критерию минимизации суммарных издержек

Величина N^* соответствует такому объему диффузии, при котором «экономия» на создании инновационного продукта компенсируется дополнительными затратами по внедрению этого продукта:

$$N^* = \frac{K_1 - K_2}{d_2 - d_1} \tag{3}$$

Из рисунка 1 имеем следующее правило выбора эффективного проекта:

- если выполняется условие (3), то выбор определяется предполагаемым объемом диффузии N:
- при небольших объемах диффузии инновационного продукта $N \in [1; N^*]$ целесообразно выбрать проект Π_2 (более дешевый в разработке и более затратный в реализации);
- при значительных объемах диффузии $N \in [N^*]$ более предпочтительным будет проект Π_I , который дороже в разработке, но дешевле в реализации.

Если проект Π_2 не только дешевле в разработке инновационного продукта, чем проект Π_I , но и требует меньших затрат по внедрению одной копии этого продукта, т.е. имеют место условия:

$$K_2 < K_1 \text{ if } d_2 < d_1,$$
 (4)

то правило принятия решения становится тривиальным: при любых объемах диффузии N созданного продукта экономически более эффективным (экономичным) является проект Π_2 .

Предложенные критерии позволяют последовательно выбрать на этапе конкурсного отбора для дальнейшего изучения или практической реализации необходимое количество наиболее эффективных с экономической точки зрения социально ориентированных инновационных проектов [3, c. 247].

Список использованной литературы:

- 1. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Инновационная модернизация обороннопромышленного комплекса России. М.: Тезаурус, 2014. 176 с.
- 2. Развитие теории и практики управления предприятиями высокотехнологичного комплекса. / Под общей редакцией Авдонина Б.Н., Батьковского А.М., Божко В.П. М.: МЭСИ, 2013. 367 с.
- 3. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно-промышленного комплекса. М.: Тезаурус, 2014. 504 с.

Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14-18-00519).

© А.М. Батьковский, 2015

УДК 338.24

А.М. Батьковский, Д.э.н., советник Генерального директора ОАО «ЦНИИ «Электроника», г. Москва, Российская Федерация

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ В ОБОРОННО-ПРОМЫПЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Данная модель основана на использовании нечеткой логики по алгоритму Э. Мамдани, применение которого объясняется тем, что при помощи классических методов математики оптимальное решение указанной выше проблемы получить весьма затруднительно,

поскольку далеко не всегда можно сделать приемлемое с точки зрения точности и компактности аналитическое описание решаемой задачи. Характеристикой нечеткого множества выступает функция принадлежности (Mem-bership Function). Обозначим через $MF_c(x)-$ степень принадлежности к нечеткому множеству C, представляющей собой обобщение понятия характеристической функции обычного множества. Тогда нечетким множеством C называется множество упорядоченных пар вида $C=\{MF_c(x)/x\}, MF_c(x)\in[0,1]$. Значение $MF_c(x)=0$ означает отсутствие принадлежности к множеству, 1- полную принадлежность.

Для нечетких множеств, как и для обычных, определены основные логические операции. Самыми основными, необходимыми для расчетов, являются пересечение и объединение. Пересечение двух нечетких множеств (нечеткое «И»):

$$A \cap B: MF_{AB}(x) = \min(MF_A(x), MF_B(x)) \tag{1}$$

Объединение двух нечетких множеств (нечеткое «ИЛИ»):

$$A \cap B: MF_{AB}(x) = \max(MF_A(x), MF_B(x))$$
 (2)

В теории нечетких множеств разработан общий подход к выполнению операторов пересечения, объединения и дополнения.

Для описания нечетких множеств вводятся понятия нечеткой и лингвистической переменных. Нечеткая переменная описывается набором (N, X, A), где N- это название переменной, X- универсальное множество (область рассуждений), A- нечеткое множество на X. Значениями лингвистической переменной могут быть нечеткие переменные, т.е. лингвистическая переменная находится на более высоком уровне, чем не нечеткая переменная.

Каждая лингвистическая переменная состоит из названия и множества своих значений, которое также называется базовым терм-множеством T. Элементы базового терм-множества представляют собой названия нечетких переменных; универсального множества X; синтаксического правила G, по которому генерируются новые термы с применением слов естественного или формального языка; семантического правила P, которое каждому значению лингвистической переменной ставит в соответствие нечеткое подмножество множества X.

Используемый в различных экспертных и управляющих системах механизм нечетких выводов в своей основе имеет базу знаний, формируемую специалистами предметной области в виде совокупности нечетких предикатных правил вида:

где x - входная переменная (имя для известных значений данных), z - переменная вывода (имя для значения данных, которое будет вычислено); A_i и B_i - нечеткие множества, определенные соответственно на X и Z с помощью функций принадлежности $\mu_A(x)$ и $\mu_B(z)$.

Пример подобного правила: если x - низко, то z - высоко.

Механизм нечеткого вывода при аппроксимации функции z(x) можно представить в следующем виде:

Исходная предпосылка:

Алгоритм Мамдани является наиболее распространенным способом логического вывода в нечетких системах. В нем используется минимаксная композиция нечетких множеств.

- В рассматриваемой нами ситуации данный вывод в форме алгоритма Мамдани математически может быть описан следующим образом:
- 1. Введение нечеткости (fuzzification): для заданного (четкого) значения аргумента $x=x_0$ находятся степени истинности для предпосылок каждого правила:

$$a_i = \mu_{Ai}(x_0) \tag{5}$$

2. Нечеткий вывод по каждому правилу: находятся «усеченные» функции принадлежности для переменной вывода:

$$\mu_{Bi}^*(z) = \min \mathbb{Z}[a_i, \mu_{Bi}(z)] \tag{6}$$

3. Композиция: с использование операции МАКСИМУМ (max) производится объединение найденных усеченных функций, что приводит к получению итогового нечеткого подмножества для переменной вывода с функцией принадлежности:

$$\mu_{\Sigma}(z) = \mu_{B}(z) = \max Z \left[\mu_{B1}^{*}(z), \mu_{B2}^{*}(z), \dots, \mu_{Bn}^{*}(z) \right]$$
 (7)

4. Наконец, приведение к четкости (defuzzification) - для нахождения $z_0 = F(x_0)$ - обычно проводится центроидным методом: четкое значение выходной переменной определяется как центр тяжести для кривой $\mu_z(z)$, т.е.:

$$z_0 = (z \times \mu_z(z)dz) : \mu_z(z)dz \tag{8}$$

$$z_0 = \frac{\int\limits_0^{z_2(z)dz} z \times \mu_{\Sigma}(z)dz}{\int\limits_0^{z} \mu_{\Sigma}(z)dz}$$
 (9)

Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14-18-00519).

© А.М. Батьковский, 2015

УДК 338.24

А.М. Батьковский, Д.э.н., советник Генерального директора ОАО «ЦНИИ «Электроника», г. Москва, Российская Федерация

ФОРМАЛИЗАЦИЯ ПОНЯТИЯ «ИННОВАЦИИ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ В ОБОРОННО-ПРОМЫПІЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ»

Современные инновационные процессы в оборонно-промышленном комплексе (ОПК) характеризуются многообразием участников, начиная от государства и заканчивая малыми инновационными предприятиями, широким спектром форм и методов их взаимодействия, а также различными подходами, используемыми для формализации как самого понятия «инновации», так и взаимоотношений субъектов инновационной деятельности. Из многочисленных публикаций по данной проблеме, в которых содержатся обзоры различных трактовок понятия инновации и представлен математический аппарат, используемый для моделирования, анализа, оптимизации, прогнозирования и управления инновационными процессами, наибольшего внимания заслуживают работы, авторы которых в своих исследованиях опираются на методологию системного подхода. Однако эта методология используется ими, как правило, для решения отдельных задач и развития отдельных направлений инновационного преобразования ОПК.

Поскольку в математической теории общих систем уже формализованы понятия «система», «вход», «выход», «структура», то необходимо определить, как в эти рамки

укладываются понятия «новый», «усовершенствованный». Общая система (S) определяется как соответствие между множествами ее входов (IN) и выходов (OUT), а само соответствие определяет ее структуру как совокупность связей между входами и выходами.

В соответствии с общепринятой в прикладной математике точкой зрения, множества можно рассматривать как набор элементов (предметов, объектов; например, входов и выходов системы). При этом соотношение принадлежности элемента множеству является одним из основных. Обычно оно обозначается через $a \in A$, а его отрицание - через $a \notin A$. Соотношение включения одного множества в другое обозначается через $A \subset B$. При этом A является подмножеством B, а B - надмножеством A.

Рассмотрим понятие аксиомы пары. Пусть i, i', o, o' – буквенные обозначения некоторых элементов множества. Тогда

$$(\forall i)(\forall i')(\forall o)(\forall o')\{[(i, o) = (i', o')] \Longrightarrow [i = i' \land o = o']\}$$

$$(1)$$

Соотношение (\exists i)(\exists o){s = (i, o)} можно выразить словами «s есть пара» (применительно к паре «вход-выход» системы можно сказать, что входу i соответствует выход o). Пара будет считаться упорядоченной, если ее первая и вторая координаты (проекции) можно обозначить $i = pr_1s$ и $o = pr_2s$. Произведение множеств I и O определяется как множество (всех) пар их элементов:

$$I \times O = \{(i, o), i \in I, o \in O\}$$

Произведение уже дает пример полного соответствия - любому входу соответствует любой выход, что для аппарата математических приложений является пока еще малосодержательным. Поэтому целесообразно использовать графическую интерпретацию некоторых множеств. График G можно рассматривать как множество некоторых пар:

$$(\forall s)\{[s \in G] \Longrightarrow [s = (i, o)]\}\tag{3}$$

Запись (3) можно выразить так: объект o (некоторый, но не все, и в то же время не обязательно один) соответствует объекту i (некоторому, но не всем, и в то же время не обязательно одному) относительно графика G. Эта формулировка будет уже достаточно содержательной для аппарата математических приложений.

Существенной в теории систем вообще и в частности для формализации понятия инновации является его неоднозначность. Множества $pr_1G=\{pr_1s,s\in G\}$ и $pr_2G=\{pr_2s,s\in G\}$ называются первой и второй проекциями или областями определения D_G и значений E_G графика G при выполнении условия $G\subset (pi_1G)\times (pr_2G)$. Соответствие S (в рассматриваемом нами контексте - общая система) между множествами I и O (в рассматриваемом нами контексте - с множествами потенциально реализуемых входов и выходов) определяется как тройка S=(G,I,O), где G - график такой, что $pr_1G\subset I$ и $pr_2G\subset O$. Именно в такой постановке график G будет определять системную структуру как совокупность связей между ее входами и выходами. Если принять, что: G - график G G график G G0 график G1 область определения G3 график G4 график G5 график G5 график G6 график G8 график G9 область определения G9 график G9 график

$$S = (G_{S}, I_{S}, O_{S})$$
 или даже $S = (G_{S}, D_{S}, E_{S})$ (4)

Для всякого $i \in D_S$ говорят, что система (S) определена для входа (i). Для всякого $o \in E_S$ говорят, что (o) есть значение выхода, принимаемое системой (S). Если (i, o) $\in G$, то выход (o) соответствует входу (i) относительно системы (S). Таким образом, области определения и значений, в отличие от областей отправления и прибытия, состоят из фактически реализуемых системой входов и выходов. Отмеченная выше неоднозначность отличает соответствие от функции (общую систему - от функциональной) и существенна для формализации понятия инновации. Поэтому целесообразно использовать общепринятую запись системы в виде: $S \subset I \times O$.

Каким образом можно отразить в рассматриваемой нами системе аспект инновационности. Так как $D_S \subset I_S$ и вообще $D_S \neq I_S$, то не каждому $i \in I_S$ соответствует некоторый $o \in O_S$. Так как $E_S \subset O_S$ и $E_S \neq O_S$, то не каждый $o \in O_S$ соответствует некоторому $i \in I_S$. Исходя из этого можно формализовать аспект «новизны» инноваций в системе.

Если $i \in I_S$: D_S , то есть $i \in I_S$, u $i \neq D_S$ и вход (i) из области отправления системы (S) потенциально ею реализуем. Но пока он не реализован и не входит в ее область определения, то добавление его к области определения, введение его в D_S , означает инновацию, нововведение на входе системы. Содержательно это может означать, например, введение в использование в производстве нового, не использовавшегося ранее материала. Возникает новая область определения $D_S \cup \{i\} = D_S$, а значит, и новая система $S = (G_S; D_S; E_S)$, так как изменение области определения изменяет и график соответствия (системную структуру), и область значений. Таким образом, инновация на входе системы влечет инновацию системы в целом.

Аналогичное заключение может быть сделано относительно инноваций на выходе системы. А именно, если $o \in O_S$: E_S , то есть $o \in O_S$ и $o \notin E_S$, то есть выход о из области прибытия системы (S) потенциально ею реализуем, но пока не реализован и не входит в ее область значений, то добавление его к области значений, введение его в $E_{\rm S}$, означает инновацию, нововведение на выходе системы. Содержательно это может означать, например, переход к производству нового, не производившегося ранее, продукта. Возникает новая область значений $E_S \cup \{o\} = E_S$, а значит, и новая система $S' = (G_S, D_S, E_S)$, так как изменение области значений изменяет и системную структуру и область определения. Инновация на выходе системы влечет инновацию системы в целом. Инновация же системной структуры, то есть графика G_{S_0} если она осуществляется не по причинам инноваций на входе или выходе системы, может как повлечь, так и не повлечь инновации областей определения и значений системы. Кроме того, инновация системной структуры может повлечь не введение, а исключение элементов из областей определения и значений системы. В любом случае инновация системной структуры означает изменение существовавших связей между (имевшимися или нововведенными) входами и выходами, то есть переход от графика $G_{\rm S}$ к новому графику $G_S' = G_S$, то есть к новой системе $S' = (G_S, D_S, E_S)$, так что и инновация системной структуры влечет инновацию системы в целом.

Полученный вывод полностью применим к формализации понятия «инновации, реализуемые в оборонно-промышленном комплексе». Поэтому он может быть использован при формализации управленческих задач в оборонно-промышленном комплексе.

Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14-18-00519).

© А.М. Батьковский, 2015

УДК 338.24

А.М. Батьковский, Д.э.н., советник Генерального директора ОАО «ЦНИИ «Электроника», г. Москва, Российская Федерация

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ КЛАСТЕРОМ В РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Для разработки модели управления кластером в радиоэлектронной промышленности (РЭП) рассмотрим кластер как простейшую активную систему, состоящую из

управляющей компании и одной бизнес-единицы (предприятия РЭП), которая в этом случае будет выступать активным элементом. Стратегией предприятия РЭП является выбор его действий, стратегией управляющей компании - выбор функции стимулирования, то есть выбор системы вознаграждения предприятия в зависимости от его действий. Обозначим через y_t действие предприятия РЭП на временном отрезке планирования t. Тогда интересы участников активной системы, включающей управляющую компанию и предприятие РЭП будут выражаться их целевыми функциями:

$$\Phi\left[\sigma_{t}(y), y\right] = H(y) - \sigma_{t}(y) \text{ if } f\left[\sigma_{t}(y), y\right] = \sigma_{t}(y) - c_{t}(y) \tag{1}$$

где H(y) — объем инновационной продукции, реализуемой управляющей компанией; $\sigma_t(y)$ — функция стимулирования предприятия РЭП; $c_t(y)$ — функция затрат предприятия РЭП на интервале времени t.

Примем следующий порядок функционирования данной активной системы (кластером в радиоэлектронной системе). Управляющей компании и предприятию РЭП, входящему в данный кластер, на момент принятия решения о выбираемых стратегиях (это, как правило, начало планового периода), известны целевые функции и допустимые множества всех участников данного кластера. Управляющая компания, в качестве первого хода, определяет функции стимулирования и сообщает их участникам кластера, которые, зная систему вознаграждения, строят свои действия таким образом, чтобы максимизировать свой доход.

Предполагая, что деятельность промышленного кластера будет осуществляться в обозримой перспективе, было бы логично рассмотреть этот процесс в условиях его повторяемости во времени. Предположим, что связь между параметрами модели в различные плановые периоды отсутствует, и будем рассматривать динамическую активную систему с несвязанными периодами функционирования. В этом случае целевые функции участников кластера на каждом временном интервале будут, по-прежнему, выражаться соотношениями (1).

Логика функционирования всей системы (кластера) предполагает, что в каждом периоде управляющей компанией должны выбираться такие управленческие решения, которые обеспечивали бы предприятию РЭП, как минимум не отрицательность целевой функции, то есть $f(\sigma_{p}, y_{t}) \ge 0$ для всех периодов функционирования данной активной системы. Это так называемое условие участия или условие индивидуальной рациональности.

Если целевые функции удовлетворяют следующим требованиям: возможные действия активного элемента выражаются неотрицательным действительным числом, например, количеством отработанных часов, объемом произведенной продукции; функция затрат $c_i(y_i)$ при $y_t=0$ равна 0 и на рассматриваемом участке является неубывающей функцией; функция стимулирования представляет собой множество положительных значений кусочно-непрерывных функций, ограниченных сверху конечной константой C; доход управляющей компании представляет собой непрерывную функцию, причем H(0)=0 $H(y)\geq 0$, то в соответствии с принципом компенсации затрат, предприятие P3 Π выбирает действия, равные планам, что требует от управляющей компании затрат на стимулирование, равных затратам предприятия P3 Π . В этом случае задачей управляющей компании будет являться определение последовательности плановых траекторий для каждого временного интервала в результате решения последовательности задач оптимального согласованного управления:

$$x^{t} = \arg\max[H(y_{t}) - c_{t}(y_{t})] \quad y_{t} \in A^{t}$$
(2)

где A^{t} - множество действий предприятия РЭП.

Если учесть обстоятельство, что доход управляющей компании слагается из доходов по всем плановым периодам, то задача оптимального согласованного планирования будет иметь вид:

$$x^{t} = \arg\max \sum_{i=1}^{T} [H(y_{t}) - c_{t}(y_{t})] y_{t} \in A^{t}$$
 (3)

где Т - число рассматриваемых плановых периодов.

Определим входящие в выражение (3) величины. Как известно, себестоимость любой, в том числе и инновационной, продукции складывается из постоянных затрат, не зависящих от объема производства, и переменных, величина которых изменяется с изменением уровня производства. Естественно, что деление затрат по данному типу, весьма условно. Аналитическое представление зависимости себестоимости от объема произведенной продукции может быть представлено следующим выражением:

$$c(y) = \frac{(y-b)^3}{b^2} + 1 \tag{4}$$

где y — объем произведенной продукции; c(y) — себестоимость произведенной продукции. Процесс реализации инновационного проекта имеет свои особенности, например, такие, как длительность производственного цикла. В этом случае оплата за выполненные объемы работ может осуществляться частями в заранее установленные сроки и равняется объемам выполненных строительно-монтажных работ за рассматриваемый период согласно смете на строительство. В этом случае функция дохода от реализации инновационной продукции будет иметь простейший вид линейной функции: H(y) = y. Если предположить, что, начиная с некоторого объема реализации b управляющая компания декларирует фиксированный процент скидки с цены, то функция дохода может быть представлена в следующем виде:

$$H(y) = y - A \times h(y - d), \tag{5}$$

где h(y-d) = 0, при y-d < 0 и h(y-d) = 1, при $y-d \ge 0$; A — декларированная скидка с цены. Условие (5) соответствует единичной функции Хевисайда. С учетом соотношений (4) и (5) возникает следующая оптимизационная задача:

$$x^{t} = \arg\max \sum_{t=1}^{T} [y_{t} - A \times h(y_{t} - d) - (y - b)^{3} : b^{2} - 1] y_{t} \in A^{t}$$
 (6)

При условии, что параметр, характеризующий затраты предприятия РЭП, изменяется, то есть b из формулы (4) различно для различных промежутков времени, оптимальное действие для произвольного интервала времени t будет определяться следующим выражением:

$$y_{t} = b_{t} \left(\frac{\sqrt{3}}{3} + 1 \right) \tag{7}$$

Соотношением (7) определяется оптимальный объем производства для любого предприятия РЭП для каждого планового периода в том случае, если на величину ее совокупных затрат не наложено никаких ограничений. В случае наличия ограничений, то есть когда совокупные затраты предприятия РЭП за все плановые периоды не должны превышать некоторой величины R, решение задачи сведется к решению следующей системы алгебраических уравнений:

$$1 + (1 - \lambda) \frac{3(y_1 - b_1)^2}{b_1^2} = 01 + (1 - \lambda) \frac{3(y_2 - b_2)^2}{b_2^2} = 0$$

$$\frac{(y_1 - b_1)^3}{b_1^2} + \frac{(y_2 - b_2)^3}{b_2^2} - R + 2 = 0$$
(8)

Решая систему (8), получаем значение решения задачи оптимального управления кластером в радиоэлектронной промышленности для произвольного интервала времени с учетом ограничений на ресурсы:

$$y_1 = b_1(1 + \sqrt[3]{\frac{R-2}{R_T}}) \tag{9}$$

где $R_t = b_t + b_2$

Статья разработана при финансовой поддержке $P\Phi\Phi U$ (проект $N\!\!\!_{2}$ 14-06-00028).

© А.М. Батьковский, 2015

УДК 338.24

А.М. Батьковский

Д.э.н., советник Генерального директора ОАО «ЦНИИ «Электроника» г. Москва, Российская Федерация

КЛАССИФИКАЦИЯ И АНАЛИЗ РИСКОВ СОЗДАНИЯ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Признаки классификации рисков создания продукции предприятиями обороннопромышленного комплекса (ОПК) определяются сферами и целями их анализа. В связи с этим можно констатировать, что реализация планов создания данной продукции сопряжена с рисками политического, социального, экономического, технического, экологического и другого характера. Однако некоторые виды риска в сегодняшних условиях из-за их непредсказуемости точно оценить не представляется возможным. Поэтому, используя результаты анализа факторов рассматриваемого риска, из всей совокупности возможных видов риска целесообразно выделить риски, наиболее существенно влияющие на создание данной продукции. К ним относятся следующие их виды:

- технический риск, вызванный возможностью невыполнения организациямиразработчиками образцов продукции тактико-технических требований и прекращения работ по научно-техническим причинам:
- производственный риск, который обусловлен старением основных производственных фондов, утерей предприятиями-производителями необходимых технологий, отсутствием комплектующих изделий, так и возможностью не постановки на производство новых изделий:
- экономический риск, обусловленный возможностью недостаточного финансирования разработок и закупок продукции и превышения фактических затрат над запланированными расходами.

Другие виды рисков можно оценить, во-первых, косвенно путем использования обобщенных показателей указанных рисков, во-вторых, экспертным путем, определив характер взаимосвязи и степень зависимости между ними. Следовательно, под риском создания продукции предприятиями ОПК следует понимать возможность срыва планов производства данной продукции вследствие различных причин экономического, технического и производственного характера, объективно существующих на этапах их формирования и реализации. Данное толкование понятия «риск» предполагает, что риск возникает при наличии нескольких альтернатив и указывает на следующие важные моменты: он рассматривается по отношению к цели, на достижение которой направлено управленческое решение; представляется как возможность, принимая управленческое решение, не достичь выбранной цели; риск как возможность не достижения цели является следствием объективно существующей неопределенности.

Наличие риска реализации плана создания продукции означает, что при его выполнении могут возникнуть неблагоприятные обстоятельства, которые не позволят предприятиям

ОПК выполнить план в первоначальном объеме. Учитывая отмеченное, можно сделать следующие выводы:

- риск это не статический неизменный, а управляемый параметр, на его уровень можно и нужно оказывать воздействие;
- такое воздействие можно оказать только на проанализированный риск, для чего необходимо провести его оценку;
- при оценке риска необходимо различать «стартовый» риск (начальный уровень риска) и «финальный» риск (окончательный уровень риска), оценка которого произведена для принятого варианта плана, намеченного к реализации после проведения необходимых исследований риска и разработки нейтрализующих его мероприятий;
- по мере выполнения плана создания продукции часть неопределенностей разрешается, что требует уточнения значений показателей риска и мероприятий по обеспечению реализации плана.

Таким образом, объективное существование риска в процессе формирования и выполнения планов создания продукции предприятиями оборонно-промышленного комплекса переводит его из детерминированной области в стохастическую и обусловливает необходимость решения проблемы военно-экономического обеспечения реализации планов на основе управления риском. Меры по предупреждению рисков должны, с нашей точки зрения, носить не ситуационный, а планово-прогнозный характер, что предполагает их правильную количественную оценку. Для оценки рисков создания продукции предприятиями ОПК необходимо использовать методы статистики и экспертных оценок, а также использовать методы, позволяющие не только получать количественные значения разных видов рисков, но и проводить оценку их влияния на параметры плана.

Поскольку, как правило, планы по созданию продукции военного назначения обязательно должны быть выполнены, то и риски, связанные с их реализацией, оцениваются несколько иначе, чем риски создания продукции гражданского назначения. Специфика обоснования и реализации планов создания продукции военного назначения заключается в том, что, риски оцениваются, во-первых, на макроуровне, во-вторых, — на микроуровне. В связи с этим в основу методов их оценки должны быть положены принципы комбинирования статистических методов и методов экспертных оценок и разбиения их на две взаимосвязанные группы: первую группу методов необходимо использовать на этапе обоснования планов, вторую — на этапе их реализации. Полная оценка риска, возникающего в процессе создания продукции предприятиями ОПК, обусловливает необходимость решения следующих основных задач: оценка показателей рисков создания продукции; определение прогнозных значений стоимости создания продукции; оценка степени надежности предприятий-исполнителей; комплексная оценка рисков реализации вариантов плана. Решение каждой из этих задач требует своего метода, учитывающего ее особенности.

Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14-18-00519). © А.М. Батьковский. 2015

УДК 338.24

А.М. Батьковский, Д.э.н., советник Генерального директора ОАО «ЦНИИ «Электроника», г. Москва, Российская Федерация

НЕОБХОДИМОСТЬ УКРЕПЛЕНИЯ ОБОРОНОСПОСОБНОСТИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Современная геополитическая ситуация характеризуется динамичной трансформацией системы международных отношений, вызванной острой борьбой за ресурсы и рынки

сбыта, а также стремлением ряда государств усилить своё влияние на мировую политику, в том числе и за счет военно-силовых факторов. Становится все более очевидной прагматическая направленность политики государств мира на защиту своих национальных, политических и экономических интересов, усиления при этом роли военной силы. Наблюдается рост числа военных конфликтов (только в 2000–2014 гг. произошло более 60 крупных конфликтов и масштабных актов международного терроризма). Военная сила является в настоящее время важнейшим фактором международных отношений. Природа угроз, с которыми уже столкнулась Россия, связана с системным геоэкономическим и геополитическим кризисом, который затрагивает все аспекты жизнедеятельности человечества. Лва главных фактора являются при этом определяющими – постепенное истощение природных ресурсов и нарастающий дисбаланс между стремительно обновляющимся технологическим укладом мировой экономики и резко отстающим от этого процесса миропорядком. Многие зарубежные политики все чаще высказываются о «несправедливости» мирового порядка, при котором Россия с ее 2% населения Земли обладает огромной территорией (12,5% территории и 30% прибрежного шельфа, в том числе 10% пахотных земель, способных прокормить более 500 млн. человек.), а также почти третью минеральных ресурсов и других природных богатств (22% лесов, 20% пресной воды, 15% мировых запасов нефти, 15% природного газа, 12% угля, более 27% железа и олова, 40% металлов платиновой группы и др.) [1, с. 8].

Как отметил Президент Российской Федерации В.В. Путин: «Мир меняется. Идущие в нем процессы глобальной трансформации таят в себе риски самого разного, зачастую непредсказуемого характера. В условиях мировых экономических и прочих потрясений всегда есть соблазн решить свои проблемы за чужой счет, путем силового давления. Не случайно уже сегодня раздаются голоса, что, мол, скоро «объективно» встанет вопрос о том, что национальный суверенитет не должен распространяться на ресурсы глобального значения. Вот таких даже гипотетических возможностей в отношении России быть не должно. Это значит — мы никого не должны вводить в искушение своей слабостью. ... Мы не сможем укреплять наши международные позиции, развивать экономику, демократические институты, если будем не в состоянии защитить Россию. Если не просчитаем риски возможных конфликтов, не обеспечим военно-технологическую независимость и не подготовим достойный, адекватный военный ответ в качестве крайней меры реагирования на те, или иные вызовы» [2, с. 2].

Природу военных угроз Российской Федерации характеризует, например, ситуация в Арктике, территория которой поделена в настоящее время между семью государствами, но на Северный морской путь претендуют уже 24 страны, так как Арктика чрезвычайно богата практически всеми видами природных ресурсов. Например, подо льдами Арктики залегает примерно 10 млрд. тонн нефти, что составляет 13% от мировых запасов. Следует учитывать, что до 1992 г. Вооруженные Силы СССР надежно прикрывали северные границы Советского Союза. В Арктике дислоцировались части и подразделения Пограничных и Сухопутных войск, ВВС, действовал флот, в том числе атомный подводный, несли боевое дежурство подразделения ПВО, а также ракетные соединения тактического и стратегического назначения. Но к настоящему времени отечественный оборонный потенциал на северном стратегическом направлении снизился почти в 25 раз. Подводный флот, который раньше контролировал всю Атлантику (подлетное время выпущенной в сторону США ракеты составляло 6-8 минут, не давая возможности сработать американским системам ПРО), теперь фактически данную задачу не решает, так как с 2007 г. выход из Белого моря контролируют американские подводные лодки типа «Лос-Анджелес». Ежегодно США и их союзники проводят в Арктике учения, нарашивают присутствие авианосных кораблей и при этом приполярные государства постоянно предъявляют России претензии в отношении демилитаризации Севера с целью освоения

ими его природных богатств. Дефицит энергоресурсов, вызванный нестабильностью на Ближнем и Среднем Востоке, побуждает некоторые страны искать месторождения нефти и газа, расположенные в арктической зоне, в том числе и на спорных территориях, которые Россия считает своими. Потому для обеспечения безопасности страны необходимо ускоренно наращивать российскую военную группировку в Арктике с целью охраны потенциальных углеводородных месторождений и территории Российской Федерации в зоне Северного Ледовитого океана (в ближайшие годы планируется создать 2 арктические бригады Вооруженных Сил РФ). Аналогичная ситуация сложилась и на других стратегических направлениях (западном, восточном, южном) [3, с. 6].

Список использованной литературы:

- 1. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Инновационная модернизация обороннопромышленного комплекса России. М.: Тезаурус, 2014. 176 с.
- 2. Путин В.В. Быть сильными: гарантии национальной безопасности для России. // Российская газета. 20.02.2012 г.:
- 3. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно-промышленного комплекса. М.: Тезаурус, 2014. 504 с.

Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14-18-00519).

© А.М. Батьковский, 2015

УДК 338.24

М.А. Батьковский

К.э.н., ведущий научный сотрудник ФГУП «МНИИРИП» г. Мытипци, Российская Федерация

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ РИСКОВ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В модели систем поддержки принятия решений (СППР) в радиоэлектронной промышленности (РЭП) реализация комплексного инвестиционного проекта (КИП) в динамике должна рассматриваться следующим образом: комбинация инвестиционных и производственных решений создает денежный поток от соответствующей фазы логистической цепи осуществления КИП после уплаты налогов, а финансовые решения влияют на структуру капитала и изменение средневзвешенной стоимости капитала (ССК). В процессе реализации на основе данных бизнес-плана, бюджета инвестиций и заданных финансовых показателей моделируется консолидированный денежный поток Cf_t , рассчитывается значение VIIII и оценивается риск по значению коэффициента вариации $\Delta \sigma$.

 потоках для инвесторов и собственников, консолидированный денежный поток Cf_t и средневзвешенные затраты на привлечение капитала средневзвешенной стоимости капитала рассчитываются следующим образом:

$$Cf_t = O \mathcal{I} \times (1 - CH \Pi) \tag{1}$$

где $O\!\!\!/ \!\!\!/$ - операционный доход от реализации комплексного инвестиционного проекта до уплаты процентов и налогов; $CH\!\!\!/ \!\!\!/ \!\!\!/$ - ставка налогообложения прибыли.

$$CCK = K3K \times 3K \times (1-CH\Pi) : 4 \cancel{\square} \cancel{\parallel}^{KM\Pi} + K_{CK} \times CK : 4 \cancel{\square} \cancel{\square}^{KM\Pi}$$
 (2)

где K_{3K} - финансовые издержки по заемному капиталу (3K) (цена заемного капитала); K_{CK} - цена собственного капитала (CK).

В методе затрат собственного капитала анализ $\mathcal{Y} \mathcal{I} \mathcal{I} \mathcal{I}^{KIII}$ основан на денежных потоках, предназначенных исключительно для собственников. В этом случае расчет консолидированного денежного потока Cf_t и средневзвешенных затрат на привлечение капитала может быть продемонстрировано следующими упрощенными соотношениями [1, с. 58]:

$$Cf_t = (O \square - K_{3K} \times 3K) \times (1 - CH\Pi)$$
(3)

$$CCK = K_{CK} \tag{4}$$

Найденный таким образом консолидированный денежный поток Cf_t позволяет определить стоимость собственного капитала, а затем и $4\mathcal{I}\mathcal{I}\mathcal{I}^{KUII}$ по формуле [2, с. 123]:

$$4/\sqrt{M} = CK + 3K \tag{5}$$

Планирование инвестиционного процесса с целью определения оптимальной структуры финансирования комплексного инвестиционного проекта, реализуемого предприятием РЭП, должно выполняться в следующей последовательности:

- 1) проводится сбор и анализ факторных показателей элементных проектов, совокупность которых обеспечивает реализацию фаз логистической цепи и составляет комплексный инвестиционный проект;
- прогнозируется будущая инвестиционно-финансовая деятельность предприятия РЭП на ближайшие десять лет, для чего выполнялся постатейный прогноз расходов, инвестиций, валовой выручки от реализации комплексного инвестиционного проекта и других данных;
- осуществляется расчет чистого дисконтированного дохода ЧДД^{кин}, консолидированного денежного потока, генерируемого комплексного инвестиционного проекта за прогнозный период;
 - 4) оценивается адекватность модели;
 - 5) планируются и выполняются эксперименты на имитационной модели;
- 6) на основе анализа целевых показателей эффективности комплексного инвестиционного проекта (ЧДД^{КИП} при условии сохранения резерва ликвидности и допустимого риска) определяется оптимальная структура финансирования комплексного инвестиционного проекта [3, с. 92].

Таким образом, использование имитационной модели для формирования систем поддержки принятия решений развития инвестиционной деятельности на уровне предприятия РЭП позволяет применять описанный подход не только в интересах органов управления, но и в интересах самих предприятий радиоэлектронной промышленности. Тем самым обеспечивается приоритет стратегических целей и задач социально-экономического развития предприятий РЭП над их тактическими целями [4, с. 267].

Список использованной литературы:

1. Клейнен Дж. Статистические методы в имитационном моделировании. Вып.1,2. – М.: Статистика, 1978. – 335 с.

- 2. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. Пер. с англ. М.: Радио и связь, 1993. 320 с.
- 3. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно-промышленного комплекса. М.: Тезаурус, 2014. 504 с.
- 4. Развитие теории и практики управления предприятиями высокотехнологичного комплекса. / Под общей редакцией Авдонина Б.Н., Батьковского А.М., Божко В.П. М.: МЭСИ, 2013. 367 с.

Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14-06-00028).

© М.А. Батьковский, 2015

УДК 338.24

М.А. Батьковский

К.э.н., ведущий научный сотрудник ФГУП «МНИИРИП» г. Мытищи, Российская Федерация

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ БАЗОВЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ

Хозяйственная практика последних лет убедительно продемонстрировала, что экономика базовых высокотехнологичных отраслей (БВО) самым тесным и непосредственным образом связана с общей экономической ситуацией, складывающейся в стране. Однако для принятия обоснованных, компетентных и взвешенных экономических решений при формировании экономической политики предприятий БВО необходимо располагать исчерпывающими данными о тех ресурсах, на которые может в своей хозяйственной деятельности опираться каждое предприятие.

Под ресурсным потенциалом предприятия БВО следует понимать, по нашему мнению, совокупность ресурсов (сырьевых, людских, технологических, информационных и др.), которые используются или могут быть потенциально использованы для обеспечения поступательного социально-экономического развития предприятия и достижения им положительных результатов своей деятельности. Различия в различным базовым структуре ресурсов ПО высокотехнологичным обусловливают необходимость получения интегральной оценки всей совокупности основных ресурсов, что весьма затруднительно в условиях качественной разнородности различных ресурсов. Для оценки ресурсного потенциала предприятия БВО целесообразно использовать несколько наиболее важных обобщенных критериальных показателей, каждый из которых максимально точно характеризует одну из основных составляющих ресурсного потенциала. При этом необходимо найти баланс соответствия количественных показателей качественным критериям оценки. Оценка эффективности использования имеющегося ресурсного потенциала предприятия БВО предполагает использование качественных показателей путем введения сравнительных характеристик. Применение сравнительных характеристик чревато целым рядом проблем, но иначе оценить эффективность использования ресурсного потенциала предприятия БВО невозможно [1, с. 1181.

Исходя из того, что любые критерии оценки обычно предполагают возможность сравнительного анализа, их количество должно быть ограничено, а лучше всего

вообще иметь один критерий. Множественность критериев, применяемых для оценки ресурсного потенциала предприятия БВО, и не устоявшийся подход к самому понятию ресурсного потенциала свидетельствует лишь о том, что у исследователей этой проблемы не сложилось четкого представления о ее существе. В то же время один критерий может практически уничтожить все различия в подходах к оценке. Очевидно, необходимо выделить ключевые составляющие комплексного понятия «ресурсный потенциал предприятия БВО» и для каждой из них разработать свою систему показателей оценки.

Множественность критериев оценки ресурсного потенциала предприятия БВО в определенной степени допустима, но любая система и в этих условиях все равно должна иметь соответствующую иерархию отдельных показателей. В этой связи в качестве обобщенных показателей, используемых для оценки уровня основных составляющих ресурсного потенциала предприятия БВО, будут выступать показатели, характеризующие непосредственно минерально-сырьевую, финансовую, управленческую, инфраструктурную, инновационную и другие сферы. Показатели, предназначенные для оценки состояния каждой из указанных выше составляющих ресурсного потенциала предприятия БВО, будем считать экономическими индикаторами их развития. Показатели, используемые для оценки конкретных экономических сфер (областей деятельности) внутри каждой из составляющих, будем рассматривать как частные показатели. Наконец, в качестве первичных данных можно использовать характеристики, формируемые внутри каждой сферы. Такая совокупность показателей и первичных данных может составить систему при условии соблюдения следующих правил:

- 1) каждый показатель оценки должен быть ориентирован на непосредственного пользователя и иметь четкую методику измерения его значений;
- 2) обобщенный показатель оценки включает в качестве аргументов значения либо какой-то группы экономических индикаторов, либо частных показателей, не входящих ни в один из экономических индикаторов, либо первичных данных, не входящих ни в экономические индикаторы, ни в частные показатели;
- 3) экономический индикатор включает в качестве аргументов значения группы частных показателей и (или) первичных данных, не входящих ни в один из частных показателей;
- 4) частный показатель включает в качестве аргументов значения группы первичных данных;
- 5) характеристика, относимая к первичным данным, должна входить своими значениями в качестве аргумента хотя бы в один из частных показателей, или один из экономических индикаторов, или один из обобщенных показателей;
- 6) первичные данные это поддающиеся непосредственному численному измерению характеристики экономического состояния и развития ресурсного потенциала предприятия БВО или его отдельных составляющих (сфер, областей деятельности и др.).

Список использованной литературы:

1. Развитие теории и практики управления предприятиями высокотехнологичного комплекса. / Под общей редакцией Авдонина Б.Н., Батьковского А.М., Божко В.П. – М.: МЭСИ, 2013. - 367 с.

Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14-06-00018). © М.А. Батьковский, 2015

М.А. Батьковский

К.э.н., ведущий научный сотрудник ФГУП «МНИИРИП» г. Мытищи. Российская Федерация

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Для оценки ресурсного потенциала предприятий радиоэлектронной промышленности (РЭП) предлагается система из следующих обобщенных безразмерных показателей:

- K_I обобщенный показатель уровня обеспеченности предприятия РЭП сырьевыми ресурсами, используемыми в целях его социально-экономического развития;
- K_2 обобщенный показатель уровня обеспеченности предприятия РЭП финансовыми ресурсами (собственными и привлеченными), используемыми в целях его социально-экономического развития;
- K_3 обобщенный показатель уровня функционирования системы управления ресурсным потенциалом предприятия РЭП, используемым в целях его социально-экономического развития;
- K_4 обобщенный показатель уровня обеспеченности предприятия РЭП необходимой инфраструктурой для использования его ресурсного потенциала в целях социально-экономического развития;
- K_5 обобщенный показатель степени развития инновационной системы ресурсного потенциала предприятия РЭП, используемой в целях его социально-экономического развития.

Каждый обобщенный показатель отражает состояние одного из компонентов ресурсного потенциала предприятия РЭП. Из всех возможных характеристик состояния соответствующего компонента ресурсного потенциала обобщенным показателем может быть лишь тот, который отвечает известным в теории управления четырем требованиям к критериям: соответствия, критичности, устойчивости, информативности. Обобщенный показатель имеет свойство соответствия, если он реагирует на изменение характеристик целей развития предприятия и его изменения соответствуют изменению степени достижения целей. Требование наличия данного свойства означает присутствие в обобщенном показателе информации о степени достижения целей. Поэтому обобщенный показатель предлагается строить в виде отношения значения конкретного компонента ресурсного потенциала предприятия РЭП к нормативному его значению, предусмотренному в формулировке целей развития данного предприятия [1, с. 19].

В результате обобщенные показатели становятся безразмерными величинами со значениями от 0 до 1. Единица имеет место тогда, когда данная цель достигнута. Критичность означает существенное изменение значений показателя при существенном изменении его аргументов. Не критичность - есть свидетельство второстепенности данного показателя для оценки вида деятельности, решений и т.д. Устойчивость означает незначительное изменение значений показателя при незначительном изменении значений его аргументов. Неустойчивость есть следствие неадекватного отображения действительности с помощью данного показателя. Информативность показателя означает разнообразие числа существенных аргументов данного показателя. Существенными являются аргументы, изменения значений которых заметно меняют значения показателя. Главная идея предлагаемого подхода заключается во введении для оценки ресурсного

потенциала предприятия РЭП одного глобального показателя K_0 , аргументами которого являются обобщенные показатели. Значения глобального показателя при переходе от оценки одних вариантов к другим получаются как результат одной математической операции с обобщенными показателями оценки ресурсного потенциала предприятия РЭП. Это означает, что для повышения глобального показателя требуется оптимизировать значения всех обобщенных показателей. Если данная гипотеза выполнима, и имеющиеся обобщенные данные изменяются в пределах от 0 до 1 (или в процентах), являясь безразмерными величинами, то алгоритм формирования глобального показателя K_0 представляет собой математическую операцию из шести последовательных процедур:

- 1) значения обобщенных показателей $K_1 \div K_5$ округляются с точностью до двух знаков после запятой;
- 2) среди полученных пяти чисел отбирается наименьшее, и это число умножается на 100. Это число определяет минимальную степень ресурсного потенциала предприятия РЭП на момент измерения обобщенных показателей $K_1 \div K_5$;
- 3) из оставшихся четырех чисел отбирается наименьшее, и его две значащие цифры приписываются к полученному в процедуре 2 числу после запятой;
- 4) из оставшихся трех чисел отбирается наименьшее, и его две значащие цифры приписываются справа к числу, полученному в процедуре 3;
- 5) из оставшихся двух чисел отбирается наименьшее, две его значащие цифры приписываются справа к числу, полученному в процедуре 4;
- 6) то же самое проделывается с оставшимся последним числом. В результате получается число с 8 знаками после запятой, которое может округляться до пяти знаков после запятой. Это и есть глобальный показатель K_0

Сформированный в результате выполнения указанных выше процедур глобальный показатель K_0 отражает уровень ресурсной обеспеченности предприятия РЭП на момент измерения его ресурсного потенциала при условии, что полезность любого из показателей K_I - K_5 не компенсируется полезностью других показателей оценки. Он обладает свойством критичности, соответствия и информативности. Для повышения значения K_0 требуется выравнивать и одинаково увеличивать значения всех показателей K_I - K_5 .

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Инновационная модернизация обороннопромышленного комплекса России. - М.: Тезаурус, 2014. - 176 с.

Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14-06-00028).

© М.А. Батьковский, 2015

УДК 338.24

М.А. Батьковский

К.э.н., ведущий научный сотрудник, ФГУП «МНИИРИП» г. Мытищи, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Большинство показателей эффективности целевых программ развития обороннопромышленного комплекса (ОПК), его отраслей и предприятий имеют денежное выражение и находятся в тесной зависимости от времени их выполнения. В связи с инфляцией, а также с учетом альтернативных возможностей использования финансовых средств их номинальные значения в различные периоды времени не являются сопоставимыми. Для сравнения будущих показателей эффективности с сегодняшними необходимо их приведение к сопоставимым величинам, осуществляемое с помощью дисконтирования. Дисконтирование дефлированных показателей производится по формуле:

$$S_t = S_0 \times (1 + E^t), \tag{1}$$

где S_i – будущее значение показателя; S_o – сегодняшнее значение показателя; E – норма дисконта, являющаяся экзогенно задаваемым основным экономическим нормативом, используемым при оценке эффективности (рекомендуется ставка рефинансирования Центрального банка РФ); t – период дисконтирования.

Для учета инфляционных процессов при использовании показателей, рассчитанных в текущих ценах, формулу (1) рекомендуется корректировать с учетом процента инфляции (i):

$$S_{t} = S_{0} \times \frac{(100 + E')/100}{(100 + i')/100},$$
(2)

где E и i выражены в процентах, в год.

Эффективность — это относительный эффект (результативность) процесса, операции, проекта, определяемый как отношение эффекта (результата) к затратам, расходам, обусловившим его получение. Эффект, в свою очередь, — это достигаемый результат в его материальном, денежном, социальном выражении. Эффективность целевой программы развития ОПК, определяемая как соотношение ее результатов и затраченных на их достижение финансовых, материальных и трудовых ресурсов, определяется по формуле:

$$\mathcal{G} = \frac{P}{3} \,, \tag{3}$$

где 9— эффективность программы; P— результаты, выраженные в денежных показателях (при оценке сравнительной эффективности допустимо использование натуральных показателей); 3— затраты на реализацию программы развития ОПК с учетом всех источников ее финансирования.

Необходимо различать плановую и фактическую эффективность целевой программы развития ОПК. Величина плановой эффективности определяется из соотношения планового эффекта и затрат по формуле:

$$\mathfrak{I}_{\pi} = \frac{P_{\pi}}{\mathfrak{I}_{\pi}} \,, \tag{4}$$

где $\Im_{_{\! I\! I}}$ – плановая эффективность; $P_{_{\! I\! I}}$ – плановые результаты; $\Im_{_{\! I\! I}}$ – плановые затраты.

Фактическая эффективность определяется путем сопоставления отчетных данных о затратах с данными об эффекте программы по формуле:

$$\Im_{\phi} = \frac{P_{\phi}}{\Im_{\phi}},$$
(5)

где \mathcal{G}_{ϕ} — фактическая эффективность; P_{ϕ} — фактический результат; \mathcal{G}_{ϕ} — фактические затраты.

В рассмотренных случаях речь шла об абсолютной эффективности целевой программы. Абсолютная эффективность (или коэффициент экономической эффективности) — это сравнение результатов, полученных в анализируемом периоде, с затратами на их достижение. В свою очередь сравнительная эффективность — это разность результатов, полученных в

отчетном и базисном периодах либо при реализации альтернативных вариантов целевой программы, либо полученных различными ее участниками и т.д. Например, сопоставление фактической и плановой (расчетной) эффективности определяет степень достижения целей ведомственной целевой программы или эффективность ее реализации (O_p):

$$\mathfrak{I}_{p} = \frac{\mathfrak{I}_{\phi}}{\mathfrak{I}_{\pi}} \text{ либо } \mathfrak{I}_{\phi} - \mathfrak{I}_{\pi}.$$
(6)

Этот показатель может использоваться при оценке результатов реализации рассматриваемой целевой программы, подведении промежуточных итогов либо при ее завершении. Сравнительная эффективность (\mathcal{G}_{CP}) может применяться также для выбора наилучшего из возможных плановых и проектных вариантов решения программных задач. Этот способ оценки эффективности применим для сравнения различных вариантов решения, в том числе программных и непрограммных, при неизменности результата:

$$\mathfrak{I}_{CP} = \frac{\mathfrak{I}_{I}}{\mathfrak{I}_{I}} \text{ либо } \mathfrak{I}_{I} - \mathfrak{I}_{2}. \tag{7}$$

Применение сравнительной эффективности целесообразно, например, для сопоставления планируемых или достигнутых результатов в различных видах деятельности либо в различных ведомствах.

Приоритетным (критериальным) обобщающим показателем эффективности может служить прирост коэффициента эффективности:

$$\Delta \mathcal{G} = \mathcal{G}_1 - \mathcal{G}_2 \tag{8}$$

где $\Delta \Im$ — прирост коэффициента эффективности; \Im_{1} , \Im_{2} — коэффициенты эффективности в отчетном (\Im_{1}) и базисном (\Im_{2}) периодах.

Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14-18-00519).

© М.А. Батьковский, 2015

УДК 338.24

М.А. Батьковский, К.э.н., ведущий научный сотрудник ФГУП «МНИИРИП», г. Мытищи, Российская Федерация

РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Основной целью совершенствования управления предприятиями в обороннопромышленном комплексе (ОПК) является повышение эффективности использования бюджетных средств. Реализация указанной цели предполагает необходимость перехода планирования «от достигнутого» к программно-целевому планированию. Достижение максимальной эффективности реализации преимуществ программно-целевого метода в современных условиях возможно при условии внедрения процессного подхода к управлению деятельностью предприятиями ОПК. Согласно Концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации развитие и расширение сферы применения программно-целевых методов бюджетного планирования является одним из приоритетных направлений его реформирования.

В настоящее время на предприятиях ОПК доминирует применение классического тейлоровского функционально-ориентированного (структурного) похода к организации и

управлению финансово-хозяйственной деятельностью. Структурный подход основан на использовании различных типов организационной структуры предприятия, как правило, иерархической. В этом случае организация управления деятельностью осуществляется по структурным элементам (отделам, цехам и т.п.), а их взаимодействие — через должностных лиц (начальников отделов, цехов и т.д.) и структурные подразделения более высокого уровня. Недостатками такого подхода к организации управления деятельностью предприятия ОПК являются:

- разбиение технологий выполнения работы на отдельные, как правило, несвязанные между собой фрагменты, которые реализуются различными структурными элементами организационной структуры предприятия ОПК;
- отсутствие цельного описания технологий выполнения работы, в лучшем случае существует только фрагментарная (на уровне структурных элементов) и не совсем актуальная документируемость технологий;
- отсутствие ответственного за конечный результат и контроль над технологией в целом, а также ориентации на клиента (внешнего или внутреннего);
- отсутствие ориентации на внешнего клиента, а также внутренних потребителей промежуточных результатов деятельности;
- высокие накладные расходы, как правило, появляющиеся бесконтрольно и неуправляемо;
- неэффективность информационной поддержки, обусловленная наличием «лоскутной» автоматизации деятельности отдельных структурных элементов и неудачными попытками внедрения корпоративных информационных систем.

Функционально-ориентированная организация не стимулирует заинтересованности сотрудников (в том числе руководителей) в конечном результате деятельности предприятия. Их восприятие происходящего часто не выходит за рамки подразделений, в которых они трудятся. Работники не ориентированы на повышение эффективности производства в целом и тем более на удовлетворение потребностей потребителей продукции. В то же время значительная часть рабочих процессов включает множество функций, т.е. выходит за рамки отдельных подразделений. Однако в функционально-ориентированных структурах обмен информацией между подразделениями чрезмерно усложнен из-за ее вертикальной иерархичности, что приводит к высоким накладным расходам, неоправданно длительным срокам выработки управленческих решений и, как следствие, большой потере клиентов из-за неконкурентоспособных сроков поставок продукции.

В целом функционально-ориентированная система управления не отвечает требованиям гибкости, адаптивности, быстроты реакции, структурированности мотиваций, синергии, динамичности. Популярная в последние годы модель маркетингово-ориентированного предприятия также не может полностью решить проблему повышения эффективности производства в ОПК. Для адекватной реализации на происходящие изменения предприятиям ОПК приходится собирать, обрабатывать и анализировать растущий объем информации, причем нестандартной или плохо поддающейся формализации.

Разработка прогрессивных подходов к управлению деятельностью предприятия ОПК возможна лишь на основе широкого внедрения новейших методов и технологий. В частности, в современных условиях находят широкое применение такие инструменты, как построение дерева целей и декомпозиция целей, формирование сбалансированной системы показателей.

В основе создания эффективной системы управления предприятия ОПК должны лежать, с нашей точки зрения, следующие основные принципы: использование гибких

многофункциональных подходов; учет результатов технико-экономического обоснования, учитывающих систему экономических и социальных ценностей; присутствие широкой коллегиальности при принятии решений; применение научных подходов к обоснованию управленческих решений; оптимальное сочетание функциональных прав, обязанностей и ответственности; оптимальная интеграция и дезинтеграция; координация функционирующих элементов с обеспечением их взаимосвязи и взаимодействия; регулирование разработки и использования ресурсов, с тем чтобы обеспечить эффективное стратегическое развитие предприятия. Реализация указанных принципов в наибольшей степени возможна в условиях применения процессного подхода к организации деятельности предприятия ОПК.

Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14-18-00519).

© М.А. Батьковский. 2015

УДК 338.24

М.А. Батьковский

К.э.н., ведущий научный сотрудник ФГУП «МНИИРИП» г. Мытищи, Российская Федерация

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Процессный подход в управлении ориентирован, в первую очередь, не на организационную структуру предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК), а на бизнес-процессы, конечными целями выполнения которых является создание продуктов или услуг, представляющих ценность для потребителей. Система управления предприятием ОПК можно представить, как карту бизнес-процессов, связанных между собой отношениями поставщик-клиент, т.е. каждый бизнес-процесс является как поставщиком ресурсов, так и клиентом других бизнес-процессов. Основные элементы данного подхода представлены на рис. 1.

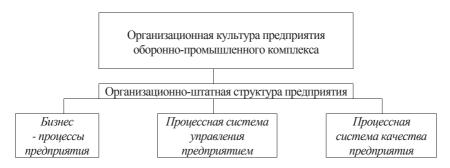


Рис. 1. Основные элементы процессного подхода к управлению предприятиями ОПК

Процессный подход впервые был предложен приверженцами школы административного управления, которые пытались определить функции менеджмента. Однако они, во-первых, рассматривали эти функции как независимые друг от друга, во-вторых, ориентированные на управление бизнес-процессами предприятия. Под процессным подходом к управлению деятельностью предприятием ОПК понимается ориентация его деятельности на бизнес-процессы, а системы управления предприятием - на управление как каждым бизнес-процессом в отдельности, так и всеми бизнес-процессами предприятия в совокупности. Процессный подход подводит к необходимости перехода на ресурсосберегающую организационную структуру. Основными чертами реорганизации являются: широкое делегирование полномочий и ответственности исполнителям; сокращение количества уровней принятия решения; сочетание принципа целевого управления с групповой организацией труда; повышенное внимание к вопросам обеспечения качества продукции или услуг, а также работы предприятия в целом; автоматизация технологий выполнения бизнес-процессов.

Бизнес-процесс можно определить, как цепочку работ (операций, функций), результатом которой является какой-либо продукт или услуга. В цепочку обычно входят операции, которые выполняются структурными элементами, расположенными на различных уровнях организационной структуры предприятия. Для каждого бизнес-процесса создается своя система показателей эффективности [1, с. 47]. В процессе жизнедеятельности бизнес-системы за счет выполнения бизнес-процессов осуществляется достижение определенной совокупности целей. В общем случае она имеет иерархический вид («дерево целей»), и каждая цель имеет свой вес и критерий (количественный или качественный) достижимости.

Суть процессного подхода в управлении можно определить следующим образом. Любая деятельность имеет цель. Тот, кто эту деятельность осуществляет, должен иметь возможность оценить, насколько результат процесса соответствует поставленной цели, следовательно, цель процесса и ее результат должны быть измеримы; изменить результат на выходе процесса, приближая его к цели, изменяя по своему усмотрению характеристики входа процесса. Если хотя бы одно из приведенных условий не выполняется, то процесс в соответствии с данным определением отсутствует. В этом случае любые действия по идентификации процесса, определению его взаимодействий с другими процессами, мониторингу, разработке документации и т.д. бессмысленны.

В свою очередь бизнес-процессы реализуют бизнес-функции предприятия ОПК. Под бизнес-функцией понимают вид деятельности предприятия. Множество бизнесфункций представляют собой иерархическую декомпозицию функциональной деятельности предприятия ОПК. Таким образом, «дерево функций» представляет собой функциональное отражение реализации «дерева целей» предприятия ОПК. Бизнес-функции связаны с показателями деятельности предприятия, из которых также можно построить «дерево показателей». Эти показатели затем образуют систему показателей оценки эффективности выполнения бизнес-процессов. общими показателями оценки эффективности бизнес-процессов предприятий ОПК являются: количество производимой продукции заданного качества, оплаченное за определенный интервал времени; количество потребителей продукции; количество типовых операций, которые необходимо выполнить при производстве продукции за определенный интервал времени; стоимость издержек производства продукции; длительность выполнения типовых операций; капиталовложения в производство продукции.

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. и др. Финансовое оздоровление предприятий в условиях рецессии и посткризисного развития российской экономики (теория и инструментарий). - М.: МАОК, 2010. - 339 с.

Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14-06-31133).

© М.А. Батьковский, 2015

УДК 338.24

М.А. Батьковский

К.э.н., ведущий научный сотрудник ФГУП «МНИИРИП» г. Мытипци, Российская Федерация

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Одним из первых основных этапов построения процессной организации управления деятельностью предприятиями оборонно-промышленного комплекса (ОПК) является выделение и классификация его бизнес-процессов. Как правило, основу для классификации бизнес-процессов составляют четыре базовые категории: основные бизнес-процессы; обеспечивающие бизнес-процессы; бизнес-процессы развития; управления. Основными бизнес-процессами являются те, которые ориентированы на производство продукции или оказание услуг, представляющие ценность для клиента и приносящие доход предприятию. Эти процессы производят «выходы» процессов. Как правило, основных бизнес-процессов на предприятии ОПК немного. Обеспечивающие бизнес-процессы - это вспомогательные процессы, которые предназначены для обеспечения выполнения основных бизнес-процессов. В общем виде они обеспечивают ресурсами все бизнес-процессы предприятия. В отличие от основных количество обеспечивающих процессов достигает нескольких десятков.

Процессы управления — это бизнес-процессы, которые охватывают весь комплекс функций управления на уровне каждого бизнес-процесса и бизнес-системы в целом, то есть взаимосвязанного множества всех бизнес-процессов предприятия ОПК. В основе технологии выполнения процессов управления лежит концепция контроллинга, которая позволяет сформировать полный цикл управления предприятием ОПК, начиная от стратегического планирования до анализа причин отклонений от плана и формирования управляющих воздействий.

К процессам развития, как правило, относятся процессы совершенствования производимого продукта или услуги, технологии, оборудования, а также инновационные процессы. Базовые категории могут быть расширены дополнительными категориями. Например, кроме основных процессов, которые приносят основной доход предприятию ОПК, можно выделить неосновные бизнес-процессы, которые приносят незначительную долю дохода. В составе основного бизнес-процесса могут существовать внутренние обеспечивающие подпроцессы, а в составе обеспечивающего бизнес-процесса можно выделить основной обеспечивающий подпроцесс и несколько вспомогательных подпроцессов.

Для каждого обеспечивающего бизнес-процесса, помимо вышесказанного, важно определить перечень основных бизнес-процессов, бизнес-процессов развития, а также других обеспечивающих бизнес-процессов, технологию выполнения которых обеспечивает данный обеспечивающий бизнес-процесс.

Проведение выделения и классификации бизнес-процессов, определение их параметров – индивидуальная и достаточно непростая работа при переходе на процессную организацию и управление деятельностью предприятия ОПК. Поэтому важной заключительной стадией выполнения данной работы является согласование результатов проведенной классификации.

Таким образом, под процессным подходом к организации и управлению деятельностью предприятия ОПК понимается ориентация деятельности предприятия на бизнес-процессы; системы управления предприятием на управление как каждым бизнес-процессом в отдельности, так и всеми бизнес-процессами в целом; системы качества предприятия на обеспечение качества технологий выполнения бизнес-процессов, в рамках существующей или перспективной организационно-штатной структуры и организационной культуры предприятия.

Помимо описания бизнес-процессов, важным этапом управления является мониторинг бизнес-процессов. Мониторинг заключается в определении для каждого бизнес-процесса системы показателей, максимально полно характеризующей эффективность его функционирования, а также систем отслеживания и анализа этих показателей.

Процессно-ориентированный подход предполагает формирование процессной системы управления предприятиями ОПК. Процессная система управления – это совокупность социальных и технических объектов, реализующих процессы управления рамках существующих бизнес-процессов, существующей организационно-штатной структуры и организационной культуры предприятия ОПК. Структура процессной системы управления предприятием, как правило, состоит из нескольких уровней. На первом уровне осуществляется управление деятельностью всего предприятия ОПК, на втором - управление конкретным бизнес-процессом, входящим в один из выделенных на предприятии классов бизнеспроцессов. Другие уровни системы управления характеризуются организацией управления группами бизнес-процессов, связанных между собой и принадлежащих различным классам. Процессное управление на уровне предприятия ОПК включает: стратегическое планирование по всем существующим и новым бизнес-процессам; оперативное планирование по всем существующим и новым бизнес-процессам; анализ причин отклонения от планов и формирование рекомендаций по их устранению; формирование управляющих воздействий.

В процессном подходе значительное внимание уделяется вопросам взаимодействия подразделений предприятия ОПК. Его концепция позволяет объединить усилия подразделений, зачастую разрозненные, направленные на выполнение отдельных конкретных функций, в единую цепочку объединенных усилий предприятия РЭП, нацеленных на достижение конкретных стратегических результатов — его развития. В рамках процессного подхода к организации и управлению деятельностью предприятия ОПК деятельность предприятия ориентируется на бизнес-процессы, а системы управления — на управление как каждым бизнес-процессом в отдельности, так и всеми бизнес-процессами в целом.

Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14-06-31133).

© М.А. Батьковский, 2015

М.А. Батьковский

К.э.н., ведущий научный сотрудник ФГУП «МНИИРИП» г. Мытищи, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Одной из главных задач, возникающих при построении на предприятиях обороннопромышленного комплекса (ОПК) системы менеджмента качества, является идентификация, описание и управление протекающими процессами. При построении системы менеджмента качества следует решить следующие задачи:

- определить процессы, их последовательность и взаимодействие;
- определить критерии и методы, необходимые для обеспечения результативности управления процессами;
- обеспечить наличие ресурсов и информации, необходимых для поддержки процессов и их мониторинга;
 - осуществлять мониторинг, измерение и анализ процессов;
- принимать меры, необходимые для достижения запланированных результатов и постоянного улучшения процессов.

Решение этих задач может быть получено только при наличии адекватного описания процессов системы менеджмента качества управления [1, с. 82].

В целом надо отметить, что разработка и внедрение на предприятиях ОПК единых стандартов согласно методологии ИСО 9001-2011 является одним из инструментов реализации процессно-ориентированного подхода. Применение этой методологии дает возможность упростить описание процессов, ввести в оборот термины, доступные широкому кругу специалистов, дать однозначное определение некоторых спорных терминов, а также пересмотреть численность занятых в процессе управления.

В основе стандартизации деятельности организации в соответствии с ИСО 9001:2011 лежит модель «Планируй – Делай – Проверяй – Действуй». В рамках данной модели новый стандарт отводит более значимую роль администрации, ответственность которой расширяется до рамок осуществления руководства всего следующего 5-этапного процесса: политика; цели, планирование; система управления качеством; административный анализ. Использование процессно-ориентированного подхода к организации и повышению качества управления предприятия ОПК имеет следующие преимущества:

- высокая мотивация, поскольку именно процессно-ориентированный подход позволяет учесть ориентацию на конечный продукт, заинтересованность каждого конкретного исполнителя в повышении качества конечного продукта и, как следствие, заинтересованность в качественном выполнении своей работы;
- высокая гибкость и адаптивность системы управления, обусловленные большей саморегулируемостью;
- высокая динамичность системы и ее внутренних процессов, обусловленная сильной вертикальной интеграцией ресурсных потоков и всеобщей заинтересованности в повышении скорости обмена ресурсами, в том числе и информацией;
- значительное снижение значимости и силы действия бюрократического механизма, емкого на временные и финансовые ресурсы;

- высокая прозрачность и понятность системы управления, а также упрощение процедур координации, организации и контроля;
 - возможность глубокой комплексной автоматизации.

Все эти преимущества перешли в последнее время в разряд необходимых для ведения эффективной конкурентной борьбы.

В целях успешного внедрения процессного подхода для повышения качества управления предприятиями ОПК принципиально важно использовать профессиональные инструментальные средства, позволяющие описывать и проводить анализ бизнеспроцессов, делать их более управляемыми. В настоящее время известно большое число различных инструментальных систем, используемых для описания процессов, которые реализуют различные методологии. Большое распространение получила методология IDEF0 (Integration definition for function modeling) – методология функционального моделирования, позволяющая описать бизнес-процесс в виде иерархической системы взаимосвязанных функций. Однако, как и большинство других, данная методология не позволяет описывать все составные элементы процессов. В частности, инструментальные средства, реализующие IDEFO, позволяют описывать только выполняемые функции.

Требованиям процессного и системного подхода наиболее удовлетворяет инструментальная система ARIS, реализующая методологию Architecture of integrated Information Systems («Архитектура интегрированных информационных систем»). ARIS — это методология и базирующееся на ней семейство программных продуктов, разработанных компанией IDS Scheer AG (Германия) для структурированного описания, анализа и последующего совершенствования бизнес-процессов предприятия, а также подготовки к внедрению сложных информационных систем. Программные продукты ARIS используются на всех этапах цикла работ от разработки стратегии предприятия до реорганизации основополагающих бизнес-процессов, от управления стоимостью процессов до внедрения информационных систем и последующей оптимизации деятельности.

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М., Фомина А.В., Батьковский М.А. и др. Оптимизация программных мероприятий развития оборонно-промышленного комплекса. - М.: Тезаурус, 2014. - 504 с. Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14-06-31133).

© М.А. Батьковский, 2015

УДК 338.24

М.А. Батьковский

К.э.н., ведущий научный сотрудник ФГУП «МНИИРИП» г. Мытищи, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Материальной основой производственной деятельности предприятия обороннопромышленного комплекса (ОПК) являются производственные фонды в виде средств труда. В процессе функционирования средства труда и предметы труда по-разному и в разной степени переносят свою стоимость на стоимость производимого продукта. Этим и обусловлено деление производственных фондов на основные и оборотные. Оборотный капитал по составу подразделяется на две составляющие: оборотные фонды и фонды обращения. Объединение оборотных фондов и фондов обращения в единую систему оборотного капитала обеспечивает бесперебойный кругооборот средств. При этом происходит постоянная и закономерная смена форм авансированной стоимости: из денежной она превращается в товарную, затем в производственную, снова в товарную и денежную. Таким образом, возникает объективная необходимость авансирования средств для обеспечения непрерывного движения тех и других в целях создания необходимых производственных запасов, задела незавершенного производства, готовой продукции и условий для ее реализации.

Оборотные производственные фонды предприятия ОПК по вещественному содержанию представляют собой предметы труда и орудия труда, учитываемые в составе малоценных и быстроизнашивающихся предметов. Эти фонды обслуживают сферу производства и полностью переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции, изменяя первоначальную форму в процессе одного производственного цикла. Фонды обращения хотя и не участвуют непосредственно в процессе производства, но необходимы для обеспечения единства производства и обращения. Фонды обращения состоят из готовой продукции в сфере реализации и денежных средств предприятия ОПК, куда входит особое значение дебиторская задолженность. Движение производственных фондов и фондов обращения носит одинаковый характер и составляет единый процесс. Это дает возможность объединить оборотные производственные фонды и фонды обращения в единое понятие – оборотный капитал.

Оборотный капитал (его синоним в отечественном учете — оборотные средства) — мобильные активы предприятия, возобновляемые для обеспечения текущей деятельности предприятия, вложения в которые как минимум однократно оборачиваются в течение одного производственного цикла. По материально-вещественному признаку в состав оборотного капитала включаются: предметы труда (сырье, материалы, топливо и т.д.), готовая продукция на складах предприятия, товары для перепродажи, денежные средства и средства в расчетах. Оборотный капитал обеспечивает непрерывность текущей деятельности предприятия и при этом в любой момент времени находится в каждой стадии кругооборота. Оборотный капитал принято подразделять на:

- постоянный оборотный капитал (синоним системная часть текущих активов) та часть текущих активов денежных средств, дебиторской задолженности и производственных запасов, потребность в которых относительно постоянна в течение всего операционного цикла;
- переменный оборотный капитал (синоним варьирующая часть текущих активов) та часть текущих активов, потребность в которых возникает лишь в пиковые моменты операционного цикла или необходима в качестве страховки. Например, потребность в дополнительных производственно-материальных запасах может быть связана с поддержкой высокого уровня продаж во время роста потребности в продукции, создаваемой предприятием ОПК. В то же время по мере реализации возрастает дебиторская задолженность. Добавочные денежные средства необходимы для оплаты поставок сырья и материалов и т.д.

Оборотный капитал типичной компании составляет большую часть всех ее активов. Контроль за состоянием товарно-материальных запасов и дебиторской задолженности как составляющими оборотного капитала является необходимым условием успешной работы фирмы. Это особенно важно для быстро растущих компаний, так как вложения в такие активы могут быстро выйти изпод контроля. Управление денежными средствами,

дебиторской задолженностью, кредиторской задолженностью, начислениями и другими средствами краткосрочного финансирования — прямая обязанность финансистов предприятия. Принятие решений по вопросам, связанным с оборотным капиталом, является непрерывным процессом, поэтому финансовому руководству необходимо уделять ежедневное внимание этим вопросам. В процессе производственной деятельности происходит постоянная трансформация отдельных элементов оборотного капитала. Предприятие покупает сырье и материалы, производит продукцию, затем продает ее, часто, в кредит, в результате образуется дебиторская задолженность, которая через некоторый промежуток времени превращается в денежные средства.

Для анализа состава и структуры оборотного капитала целесообразно классифицировать его по следующим признакам: сферы оборота; группы баланса. По сферам оборота оборотный капитал подразделяется на находящийся в сфере производства и в сфере обращения. По группам баланса – денежные средства, запасы, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Одним из основных элементов оборотного капитала являются товарно-материальные запасы предприятия, которые могут быть сгруппированы следующим образом: сырье и материалы, незавершенное производство, готовая продукция и прочие запасы. Запасы — это иммобилизованные средства, то есть средства, извлеченные из оборота. Естественно без такой иммобилизации не обойтись, но также естественно минимизировать косвенные потери.

Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14-06-31133).

© М.А. Батьковский. 2015

УДК 338.24

В.П. Божко Д.э.н., профессор, профессор кафедры МЭСИ г. Москва, Российская Федерация

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Для выявления факторов, определяющих конкурентные преимущества предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК), был проведен факторный анализ составляющих инновационной деятельности предприятий одной интегрированной структуры на основе выборки инновационно-активных предприятий с использованием метода главных компонент и программного продукта SPSS 11.5 for Windows. В результате были выявлены те показатели оценки инновационной деятельности предприятий ОПК, которые характеризуют ее наиболее значимые факторы (к таковым относятся показатели, имеющие наибольший вес в рамках инновационной деятельности предприятий), а также определение степени их влияния на экономическое развитие предприятий.

Статистическая база анализа включала данные об инновационно-активных предприятиях ОПК одной интегрированной структуры, основные показатели деятельности которых были взяты из статистической отчетности (форма № 4-инновация) по итогам 2013 года. Величина дисперсии анализируемых показателей характеризует отклонение показателей инновационной деятельности от их среднего значения по (изменчивость показателей

разных предприятий ОПК, входящих в состав интегрированной структуры). Все полученные отклонения показателей инновационной деятельности предприятий интегрированной структуры были приняты за 100%, при этом, от первой компоненты зависело 41,2% суммарных изменений, от второй - 21,04% и т.д. Результаты проведенного анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1 Основные результаты факторного анализа использования метода главных компонент

		Главные компоненты			
	1	2	3		
Показатель инновационной деятельности		Коэффициенты			
Показатель инновационной деятельности	корреляции с				
	главными				
	компонентами				
Обучение и подготовка персонала, деятельность которых	0,987				
связанна с инновациями	0,707				
Права на патенты, лицензии на использование	0,987				
изобретений, промышленных образцов, полезных моделей					
Приобретение новых технологий	0,974				
Прочие затраты на технологические инновации	0,941				
Приобретение программных средств	0,922				
Процессные инновации	0,895				
Продуктовые инновации		0,961			
Исследование и разработка новых продуктов, услуг и					
методов их производства (передачи), новых		0,856			
производственных процессов					
Продукция вновь внедренная или подвергавшаяся					
значительным технологическим изменениям в течение		0,815	0,531		
последних трех лет					
Приобретение машин и оборудования, связанных с		0,711			
технологическими инновациями		0,711			
Продукция, подвергавшаяся усовершенствованию в			0,985		
течение последних трех лет			0,765		
Маркетинговые исследования			0,880		
Доля дисперсии системы, объясняемая главной	41 245	21,045	14,791		
компонентой	+1,243	21,043	14,/71		
То же нарастающим итогом	41,245	62,290	77,082		

Величина дисперсии характеризует отклонение показателей инновационной деятельности от их среднего значения по предприятиям ОПК интегрированной структуры (изменчивость показателей). Если все отклонения показателей инновационной деятельности принять за 100%, то от первой компоненты будет зависеть 41,2% суммарных изменений, от второй -21,04% и т.д. В результате анализа сформированы три новые переменные - главные компоненты, которые определяют 77,1% изменений переменных в сфере инновационной деятельности.

Первая компонента системы зависит от материально-технической базы инновационного производства. Важнейшими переменными, оказывающими влияние на все остальные

элементы инновационной системы, являются: персонал предприятия ОПК, занятый инновационной деятельностью; приобретение патентов, лицензий и прочих вещных прав собственности на инновационные технологии и продукты; приобретение новых технологий и программных продуктов; обобщающий показатель - процессные инновации. Вторая компонента (21% вклада) представляет собой синергетическое влияние технологической базы производства инновационной продукции: затраты на продуктовые инновации; разработка новых продуктов; показатель отгруженной инновационной продукции; затраты на приобретение оборудования для производства инновационной продукции. Третья компонента (15% вклада) отражает результаты деятельности по продвижению инновационной продукции на рынок: совершенствование существующей продукции в соответствии с изменениями предпочтений потребителей; затраты на маркетинговые исследования.

Результаты регрессионного анализа существующего влияния выделенных главных компонент на показатель уровня отгрузки инновационной продукции представлены в таблице 2.

Результаты регрессионного анализа влияния главных компонент

Наименование переменной	Значение			
Константа	220931,4			
Компонента №1	-50027,2			
Компонента №2	470692,9			
Компонента №3	671410.9			

Влияние материально-технической базы инновационного производства оказалось наименее значительным. Из приведенных данных видно, что по направлению влияния самая важная из компонент оказывает отрицательное воздействие - затраты на собственные инновации негативно воздействуют на производство инновационной продукции.

Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14-18-00519).

© В.П. Божко, 2015

УДК 338.24

В.П. Божко

Таблица 2

Д.э.н., профессор, профессор кафедры МЭСИ

г. Москва, Российская Федерация

АНАЛИЗ РИСКОВ РЕАЛИЗАЦИИ ПЛАНОВ СОЗДАНИЯ ПРОДУКЦИИ, В ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Главной задачей оборонно-промышленного комплекса (ОПК) является разработка вооружений и военной техники (ВВТ) и их серийное производство, которое осуществляется в соответствии со специально разработанными для этого планами. Обострение военно-политической обстановки в мире и реформы в экономике обусловили изменение статуса данных планов военного строительства. Определение показателей необходимого и реально возможного объемов производства ВВТ сопряжено с

необходимостью учета различного рода неопределенностей в финансово-экономической и в научно-производственной сфере, вызванных структурными и институциональными преобразованиями в оборонно-промышленном комплексе и изменениями принципов и методов управления его предприятиями.

В современных условиях процесс обеспечения реализации планов военного строительства значительно изменился. Предприятия оборонно-промышленного комплекса заинтересованы в получении оборонного заказа и при достаточном выделении им ассигнований готовы участвовать в выполнении заявок военной организации. Однако при этом необходимо учитывать реальные возможности по финансированию оборонного заказа и возможности срыва заданий со стороны предприятий оборонной промышленности (даже при достаточно высоком уровне оплаты заказываемой оборонной продукции) из-за изношенности производственных фондов, отставания в технологическом развитии, разрыва кооперационных связей, снижения квалификации персонала на предприятиях ОПК и т. д. Учет указанных факторов необходим как на этапе технико-экономического обоснования плана (с целью выбора его наиболее рационального варианта), так и на этапе его выполнения (для принятия необходимых и своевременных мер для повышения эффективности реализации плана).

Задача анализа рисков реализации планов создания и производства ВВТ значительно трансформировалась. Прежняя постановка данной задачи и существующие способы ее решения уже не обеспечивают разрешения сложившегося противоречия между детерминированным подходом к планированию развития ВВТ и возросшей неопределенностью процессов финансово-экономического, научно-технического и производственно-технологического обеспечения реализации оборонного заказа в новых экономических условиях. Основная причина этого заключается, прежде всего, в недостаточной разработанности методического аппарата и инструментария ее решения.

В сложившихся условиях военно-экономическое обеспечение реализации планов развития ВВТ фактически сводится к управлению риском, возникающим как на этапе их формирования, так и реализации. Под риском в рассматриваемой предметной области понимается возможность срыва (невыполнения) данных планов из-за неопределенностей, обусловленных различными факторами и объективно существующих на этапах их формирования (выбора решения) и реализации. Показателем (мерой) степени реализации плана развития ВВТ в этом случае может выступать либо математическое ожидание ущерба от наступления неблагоприятного события (срыва его выполнения), выраженное в натуральном или стоимостном выражении, либо вероятность наступления неблагоприятного события при неизменной величине ущерба. Военно-экономическая направленность процесса обеспечения реализации планов развития ВВТ предопределяет необходимость принятия в качестве меры оценки ущерба от срыва их выполнения показатель снижения уровня выполнения задач системой вооружения и величину безрезультатно израсходованных средств из-за действия неблагоприятных факторов.

Под управлением риском, осуществляемым соответствующими органами, будем понимать систему организационно-экономических мероприятий, направленных на своевременное выявление, оценку и предупреждение событий случайного и непредсказуемого характера, способных прервать нормальное выполнение планов развития ВВТ, а также на снижение риска, как на этапе формирования плана, так и на этапе его реализации. Таким образом, задачу военно-экономического обеспечения реализации планов развития ВВТ можно условно разбить на два взаимосвязанных процесса: первый – анализ возможных видов риска и оценка их уровня, второй – непосредственное управление реализацией (управление риском).

Оценка управление риска ИМ являются непрерывными процессами, предусматривающими проведение комплекса мероприятий, направленных на определение, анализ, устранение или снижение риска до приемлемого уровня как в отдельных областях (например, финансирование работ, сроки их выполнения, реализация технических решений, обеспечение производственной технологичности и т.д.), так и в выполнении плана в целом. Следует также отметить, что решение проблемы военно-экономического обеспечения реализации планов развития ВВТ в настоящее время осложняется необходимостью обработки для оценки их реализуемости значительно большего, чем требовалось ранее, объема информации (ретроспективные и прогнозные данные по финансированию планов развития ВВТ, по закончившимся и ведущимся работам, по предприятиям ОПК, включая их финансово-хозяйственную деятельность, научнотехнический, технологический и кадровый потенциалы, стоимостные показатели не только финальных образцов ВВТ, но и их основных составных частей и др.). Это требует разработки единой интегрированной базы данных и специального информационного обеспечения на основе применения современных компьютерных технологий.

Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14-18-00519).

© В.П. Божко, 2015

УДК 334

Т.В. Бутова

К.э.н., доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» Г. Москва, Российская Федерация

Н.А. Миловидова

Студентка факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» Г. Москва, Российская Федерация

А.А. Смирнова

Студентка факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» Г. Москва, Российская Федерация

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ R&D ЦЕНТРОВ

Аннотация. В данной статье авторами рассматривается система открытых R&D центров. Авторы особое внимание уделяют преимуществам системы открытых R&D центров для предприятий малого, среднего и крупного бизнеса.

Ключевые слова: торгово-промышленная палата $P\Phi$, инновации, система открытых R&D центров, малый бизнес, средний бизнес, крупный бизнес.

Открытый R&D центр является коммуникационной площадкой, способной объединять бесценный опыт, научно-технологическую базу и результаты научно-технической деятельности инновационных предприятий, научно-исследовательских институтов и ВУЗов с целью решения определенных технологических потребностей российского бизнеса.

Главными достоинствами проекта считаются инфраструктурные возможности системы торгово-промышленной палаты: 174 территориальных торгово-промышленных палат;

свыше 90 иностранных представительств; свыше 50 000 организаций-членов ТПП; 211 объединений.

Следовательно, система R&D центров – это сеть открытых R&D центров, которые были созданы на основе территориальных торгово-промышленных палат, ВУЗов и НИИ, технопарков и бизнес-инкубаторов.

Использование системы R&D позволит: использовать внешние исследования и разработки; сэкономить финансовые и временные ресурсы; мотивировать участников на результат.

Система открытых R&D центров дает возможность крупному бизнесу «отслеживать» ресурсы внешней научно-технологической базы, то есть вести поиск технологий и идей на открытом рынке.

Итак, основные преимущества для предприятий крупного бизнеса:

- На стадии НИОКР можно экономить финансовые и временные ресурсы посредством заимствования внешней научно-технической базы [1];
- Широкий региональный охват при решении задач есть возможность применить уникальный опыт, результаты научно-технологической базы инновационных предприятий и научно-технической деятельности, НИИ и ВУЗов на уровнях всех регионов России;
- Происходит синергетический эффект от масштаба то есть все открытые площадки смогут рассматриваться как R&D подразделения клиента;
- Есть возможность разделения рисков проведения НИОКР с внешней научнотехнологической базой:
 - Технологические потребностей конфиденциальны;
 - Возможность коммерциализации собственных непрофильных разработок.

Система открытых R&D центров дает предприятиям малого и среднего бизнеса шанс реализовывать собственный научно-технологический потенциал, а также развивать научные и производственные связи с партнёрскими организациями.

Основными преимуществами в данном случае являются:

- Вероятность развития и реализации собственного научно-технологического потенциала;
 - Получение заказа на организацию НИОКР, поставку технологий и оборудования;
- Создание единоличной научно-технологической и производственной политики на базе программ инновационного развития крупного бизнеса;
- Возможность согласованности при решении сложных высокотехнологичных задач, в том числе и на уровне региона.

Касательно инвесторов, то для них основные преимущества следующие:

- За счёт инвестирования в проекты с существующим потребителем высокотехнологичной продукции и услуг, снижаются риски венчурных проектов;
 - Возможность поиска проектов, соответствующих специфике бизнеса;
- Привлечение со-инвесторов в лице бизнеса, институтов развития, частных и государственных венчурных фондов;
- Построение партнёрских отношений в регионах за счёт инфраструктурных возможностей территориальных ТПП.

Новым рентабельным направлением предпринимательской деятельности является создание открытых R&D центров на базе территориальных торгово-промышленных палат и элементов НИС. Оно будет полностью лежать в области основных целей и задач системы ТПП и НИС. Так, стимулом для притока новых резидентов будет проведение проектных

сессий, на которых членские организации получат возможность реализовать собственный научно-технологический потенциал.

Список использованной литературы:

1. Рагулина Ю.В. Малое предпринимательство как субъект экономического развития // Экономика и предпринимательство. 2014. № 5-1. С. 633-635.

© Т.В. Бутова, Н.А. Миловидова, А.А. Смирнова, 2015

УДК 338

С.А. Воронин Аспирантура Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса Г. Курск, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ БИБЛИОТЕКАМИ

Процесс реализации межмуниципальных соглашений по передаче части отдельных полномочий между муниципальным районом и поселениями был впервые осуществлен на практике еще в 2006 году, с вступлением в силу концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006-2010 годах и внесением изменений в Федеральный закон Российской Федерации от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления».

Государство, провозгласив ряд социальных обязательств, на самом деле возложило их выполнение на регионы (субъекты РФ) и муниципальные образования без соответствующей финансовой поддержки.

Федеральный закон Российской Федерации № 131-ФЗ создал сложную ситуацию в организации библиотечного обслуживания населения. Это потребовало разработки новой стратегии взаимодействия библиотек с органами власти на всех уровнях.

Тогда с внесением поправок в указанный закон разграничивались не только полномочия по организации библиотечного обслуживания населения, но и объекты собственности (здания, помещения, библиотечные фонды, каталоги, компьютерное и другое оборудование).

Принципы, утвержденные данным законом и реализуемые на практике, предполагают полную организационную и финансовую самостоятельность каждого муниципального образования.

Это привело к тому, что муниципальное образование самостоятельно обеспечивает средствами и финансирует муниципальные библиотеки [1]. Следует отметить, что при недостатке средств в местном бюджете, финансирование содержания муниципальных библиотек из средств вышестоящего бюджета является незаконным [2]. В таких условиях финансирование развития этих учреждений жестко ограничено объемами средств местных бюджетов, доходная часть которых во многом формируется за счет дотации из областного бюджета на выравнивание бюджетной обеспеченности. При этом распределение средств муниципального бюджета между учреждениями муниципального образования остается достаточно субъективным.

На сегодняшний день вопрос возможности передачи полномочий органов местного самоуправления в области культуры на уровень муниципального района в части библиотечного обслуживания уже решен.

Изданный 27 мая 2014 г. Федеральный закон N 136-ФЗ «О внесении изменений в статью 26 Федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» разграничивает полномочия между муниципальными образованиями района. Из 39 вопросов местного значения, предусмотренных для сельских поселений, последним остаются только 13 [3]. В области культурного обслуживания это вопросы по созданию условий для организации досуга и обеспечения жителей поселения услугами организаций культуры. Остальными вопросами занимаются муниципальные районы. Таким образом, организация библиотечного обслуживания населения, комплектование и обеспечение сохранности библиотечных фондов библиотек поселений будет относиться к полномочиям органов местного самоуправления соответствующих муниципальных районов.

Данная структурная реорганизация имеет ряд преимуществ. Она позволяет сохранить квалифицированные кадры на местах и избежать их оттока в другие сферы деятельности за счет доведения условий труда до обще региональных значений, включая повышение уровня заработной платы сельских работников, улучшение материально-технического и информационного обеспечения расположенных в селах и рабочих поселках библиотек.

Создание такой управленческой вертикали не только позволит оптимизировать систему управления, сокращая промежуточные звенья в лице администраций сельских советов, но и повысить ее оперативность за счет введения прямого подчинения, улучшить координацию деятельности сети библиотек в регионе за счет снижения количества уровней подчиненности и согласований. Это в свою очередь позволит оптимизировать систему финансирования этих учреждений, повысить контроль за их деятельностью.

Объединение муниципальных библиотек на районном уровне позволит:

- проводить подготовку и переподготовку библиотечных кадров;
- оказывать различную методическую помощь;
- производить централизованное комплектование библиотечных фондов;
- производить централизованный учет и обработку всех изданий, поступающих в фонды библиотек, составлять сводные каталоги и карточки, способствующие единообразию учета.

Проблема необходимости передачи полномочий в области обеспечения культурных услуг населению с уровня поселений на уровень муниципальных районов высказывалась еще задолго до издания указанного закона.

На XVII Координационном совете по культуре при Министерстве культуры Российской Федерации, проходившем в г. Москве 25-26 апреля 2013 года подобные предложения рассматривались на федеральном уровне.

Результатом этого совещания стало предложение представить субъектам Российской Федерации в Министерство культуры Российской Федерации подробные финансово-экономические расчеты и обоснования по вопросу внесения изменений в Федеральный закон № 131-ФЗ от 06.10.2003 г. в части передачи полномочий с уровня сельских поселений на уровень муниципального района

Это послужило отправной точкой для организации регионами работы по сбору и анализу сведений, необходимых для осуществления озвученного плана действий. Для этого было необходимо:

- провести работу по подсчету количества библиотек, находящихся в ведении сельских поселений и планируемых к передаче в ведение муниципального района;
 - собрать данные о количестве работников в этих библиотеках;
- проанализировать предусмотренный объем денежных средств на содержание этих учреждений культуры в текущем финансовом году и прогнозируемый объем средств на очередной финансовый год;
- кроме этого, в целях реализации программы поэтапного совершенствования оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений, необходимо иметь сведения о реальной потребности в средствах на выплату заработной платы работникам этих учреждений в соответствующем году в виду того, что бюджеты местных поселений в своем большинстве являются дотационными, и заработная плата работников учреждений, находящихся в их ведении редко обеспечена в полном объеме.

С учетом современных реалий существования муниципальных библиотек, вопрос нормативно-правового сопровождения процесса реорганизации имеет первостепенное значение.

Оперативное предупреждение и устранение огрехов в законотворчестве во многом зависит от заинтересованности и активности администраций субъектов Федерации, с которыми в свою очередь должны постоянно работать профессиональные общественные объединения. К сожалению в настоящее время, лишь не более трети регионов проявляют законотворческие инициативы в социокультурной сфере.

Список использованной литературы:

- 1. Федеральный закон от 06.10.2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // «Российская газета» Доп. выпуск N 3316 от 8.10.2003г.
 - 2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. N 145-ФЗ.
- 3. Федеральный закон от 27.05.2014 г. N 136-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // «Российская газета» Федеральный выпуск N6393 от 30.05.2014г.

© С.А. Воронин, 2015

УДК 331.56

Ю.Р.Газизова, 3 курс

Ставропольский государственный аграрный университет г. Ставрополь, Российская Федерация

И.М.Подколзина

к.э.н., доцент кафедры СтГАУ

Ставропольский государственный аграрный университет г. Ставрополь, Российская Федерация

ДИНАМИКА УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

В настоящее время безработица оказывает негативное влияние не только на человека, но и на государство. Уровень безработицы это главный показатель экономической активности

страны или региона. Полная занятость это то к чему стремится каждое государство, но из за постоянно меняющегося спроса на рабочую силу, полную занятость очень трудно достигнуть и закрепить.

Безработица может быть результатом изменений в структуре экономики, технологии, может временно увеличиться из-за естественных желаний людей найти работу с лучшими условиями труда, большей зарплатой. Из-за автоматизации большинства производственных компаний спрос на рабочую силу заметно сокращается. Безработица не только ухудшает материальное положение человека, но и наносит ему психологическую травму.

Уровень безработицы в России и ее регионах за 2002-2012 гг. в процентах

Уровень безработицы в России в целом 7,9 8,2 7,8 7,1 7,1 6,0 6,2 8,3 7,3 6,5 5,5 Центральный редеральный округ 5,1 4,7 4,3 4,0 3,1 3,6 5,8 4,6 4,1 3,1 Северо-Западный федеральный округ 6,2 7,0 6,0 5,5 5,0 4,2 5,2 7,0 6,2 5,3 4,0 НОжный федеральный округ 9,6 11,4 9,6 8,4 8,2 7,0 6,5 8,6 7,6 7,0 6,2 Северо-Кавказский федеральный округ 17,4 17,2 19,2 17,5 22,9 19,5 16,2 16,5 16,9 15,0 13,1 Уральский федеральный округ 7,7 7,6 7,8 7,3 6,5 6,1 6,3 8,6 7,6 6,6 4,8 Уральский федеральный округ 8,1 7,5 7,5 6,7 6,8 4,9 5,5 8,1 8,0 6,9 </th <th>3 рове</th> <th>нь оезр 2002</th> <th>2003</th> <th>2004</th> <th>2005</th> <th>2006</th> <th>2007</th> <th>2008</th> <th>2009</th> <th>2010</th> <th>2011</th> <th>2012</th>	3 рове	нь оезр 2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
безработицы в России в целом России в целом 4,7 4,3 4,0 3,1 3,6 5,8 4,6 4,1 3,1 Центральный округ 6,2 7,0 6,0 5,5 5,0 4,2 5,2 7,0 6,2 5,3 4,0 Западный федеральный округ 9,6 11,4 9,6 8,4 8,2 7,0 6,5 8,6 7,6 7,0 6,2 Северо- Кавказский федеральный округ 17,4 17,2 19,2 17,5 22,9 19,5 16,2 16,5 16,9 15,0 13,1 Приволжский федеральный округ 7,7 7,6 7,8 7,3 6,5 6,1 6,3 8,6 7,6 6,6 4,8 Уральский федеральный округ 8,1 7,5 7,5 6,7 6,8 4,9 5,5 8,1 8,0 6,9 6,1 Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5	V										-	
В России в целом Центральный федеральный округ Северо- Западный федеральный округ Южный федеральный округ Северо- Н. Дентральный округ Ожный федеральный округ Северо- Т. Дентральный округ Ожный федеральный округ Северо- Кавказский федеральный округ Приволжский федеральный округ Приволжский федеральный округ Уральский федеральный округ Уральский федеральный округ Себеро- Кара дана дана дана дана дана дана дана д		7,9	8,2	7,8	/,1	/,1	6,0	6,2	8,3	7,3	6,5	5,5
пелом Пентральный федеральный округ 5,1 4,7 4,3 4,0 3,1 3,6 5,8 4,6 4,1 3,1 Северо-Западный федеральный округ 6,2 7,0 6,0 5,5 5,0 4,2 5,2 7,0 6,2 5,3 4,0 Южный федеральный округ 9,6 11,4 9,6 8,4 8,2 7,0 6,5 8,6 7,6 7,0 6,2 Северо-Кавказский федеральный округ 17,4 17,2 19,2 17,5 22,9 19,5 16,2 16,5 16,9 15,0 13,1 Приволжский федеральный округ 7,7 7,6 7,8 7,3 6,5 6,1 6,3 8,6 7,6 6,6 4,8 Уральский федеральный округ 8,1 7,5 7,5 6,7 6,8 4,9 5,5 8,1 8,0 6,9 6,1 Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2<												
Центральный федеральный округ 5,1 4,7 4,3 4,0 3,1 3,6 5,8 4,6 4,1 3,1 Северо-Западный федеральный округ 6,2 7,0 6,0 5,5 5,0 4,2 5,2 7,0 6,2 5,3 4,0 Южный федеральный округ 9,6 11,4 9,6 8,4 8,2 7,0 6,5 8,6 7,6 7,0 6,2 Северо-Кавказский федеральный округ 17,4 17,2 19,2 17,5 22,9 19,5 16,2 16,5 16,9 15,0 13,1 Уральский федеральный округ 8,1 7,5 7,5 6,7 6,8 4,9 5,5 8,1 8,0 6,9 6,1 Уральский федеральный округ 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5												
федеральный округ Северо- Западный федеральный округ Кожный федеральный округ Северо- Западный федеральный округ Северо- Кавказский федеральный округ Приволжский федеральный округ Уральский федеральный округ Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5					4.0	4.0	2.1	2.6	. 0	1.6	4.4	2.1
округ 6,2 7,0 6,0 5,5 5,0 4,2 5,2 7,0 6,2 5,3 4,0 Западный федеральный округ 9,6 11,4 9,6 8,4 8,2 7,0 6,5 8,6 7,6 7,0 6,2 Северо- Кавказский федеральный округ 17,4 17,2 19,2 17,5 22,9 19,5 16,2 16,5 16,9 15,0 13,1 Приволжский федеральный округ 7,7 7,6 7,8 7,3 6,5 6,1 6,3 8,6 7,6 6,6 4,8 Уральский федеральный округ 8,1 7,5 7,5 6,7 6,8 4,9 5,5 8,1 8,0 6,9 6,1 Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5		5,1	5,1	4,7	4,3	4,0	3,1	3,6	5,8	4,6	4,1	3,1
Северо- Западный федеральный округ 6,2 7,0 6,0 5,5 5,0 4,2 5,2 7,0 6,2 5,3 4,0 НОжный федеральный округ 9,6 11,4 9,6 8,4 8,2 7,0 6,5 8,6 7,6 7,0 6,2 Северо- Кавказский федеральный округ 17,4 17,2 19,2 17,5 22,9 19,5 16,2 16,5 16,9 15,0 13,1 Приволжский федеральный округ 7,7 7,6 7,8 7,3 6,5 6,1 6,3 8,6 7,6 6,6 4,8 Уральский федеральный округ 8,1 7,5 7,5 6,7 6,8 4,9 5,5 8,1 8,0 6,9 6,1 Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5												
Западный федеральный округ Приволжский федеральный округ Приволжский федеральный округ Уральский федеральный округ Собирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5												
федеральный округ Северо- Кавказский федеральный округ Приволжский федеральный округ Уральский федеральный округ Уральский федеральный округ Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5	_	6,2	7,0	6,0	5,5	5,0	4,2	5,2	7,0	6,2	5,3	4,0
округ 9,6 11,4 9,6 8,4 8,2 7,0 6,5 8,6 7,6 7,0 6,2 Северо- Кавказский федеральный округ 17,4 17,2 19,2 17,5 22,9 19,5 16,2 16,5 16,9 15,0 13,1 Приволжский федеральный округ 7,7 7,6 7,8 7,3 6,5 6,1 6,3 8,6 7,6 6,6 4,8 Уральский федеральный округ 8,1 7,5 7,5 6,7 6,8 4,9 5,5 8,1 8,0 6,9 6,1 Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5	Западный											
Южный федеральный округ 9,6 11,4 9,6 8,4 8,2 7,0 6,5 8,6 7,6 7,0 6,2 Северо- Кавказский федеральный округ 17,4 17,2 19,2 17,5 22,9 19,5 16,2 16,5 16,9 15,0 13,1 Приволжский федеральный округ 7,7 7,6 7,8 7,3 6,5 6,1 6,3 8,6 7,6 6,6 4,8 Уральский федеральный округ 8,1 7,5 7,5 6,7 6,8 4,9 5,5 8,1 8,0 6,9 6,1 Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5	федеральный											
федеральный округ Приволжский федеральный округ Уральский федеральный округ Собирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5	округ											
округ 17,4 17,2 19,2 17,5 22,9 19,5 16,2 16,5 16,9 15,0 13,1 Кавказский федеральный округ 7,7 7,6 7,8 7,3 6,5 6,1 6,3 8,6 7,6 6,6 4,8 Уральский федеральный округ 8,1 7,5 7,5 6,7 6,8 4,9 5,5 8,1 8,0 6,9 6,1 Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5	Южный	9,6	11,4	9,6	8,4	8,2	7,0	6,5	8,6	7,6	7,0	6,2
Северо- Кавказский федеральный округ 17,4 17,2 19,2 17,5 22,9 19,5 16,2 16,5 16,9 15,0 13,1 Приволжский федеральный округ 7,7 7,6 7,8 7,3 6,5 6,1 6,3 8,6 7,6 6,6 4,8 Уральский федеральный округ 8,1 7,5 7,5 6,7 6,8 4,9 5,5 8,1 8,0 6,9 6,1 Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5	федеральный											
Кавказский федеральный округ Приволжский 7,7 7,6 7,8 7,3 6,5 6,1 6,3 8,6 7,6 6,6 4,8 федеральный округ Уральский федеральный округ Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5	округ											
федеральный округ Приволжский 7,7 7,6 7,8 7,3 6,5 6,1 6,3 8,6 7,6 6,6 4,8 федеральный округ Уральский федеральный округ Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5	Северо-	17,4	17,2	19,2	17,5	22,9	19,5	16,2	16,5	16,9	15,0	13,1
округ Приволжский 7,7 7,6 7,8 7,3 6,5 6,1 6,3 8,6 7,6 6,6 4,8 федеральный округ Уральский федеральный округ Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5	Кавказский											
Приволжский 7,7 7,6 7,8 7,3 6,5 6,1 6,3 8,6 7,6 6,6 4,8 федеральный округ Уральский федеральный округ Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5	федеральный											
федеральный округ Уральский 8,1 7,5 7,5 6,7 6,8 4,9 5,5 8,1 8,0 6,9 6,1 федеральный округ Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5	округ											
федеральный округ Уральский федеральный округ Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5	Приволжский	7,7	7,6	7,8	7,3	6,5	6,1	6,3	8,6	7,6	6,6	4,8
Уральский федеральный округ 8,1 7,5 7,5 6,7 6,8 4,9 5,5 8,1 8,0 6,9 6,1 Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5												
федеральный округ	округ											
федеральный округ	Уральский	8,1	7,5	7,5	6,7	6,8	4,9	5,5	8,1	8,0	6,9	6,1
Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5	. ^	-	-	-		-			-	-	-	-
Сибирский 10,1 11,7 10,0 9,4 9,0 7,9 8,3 10,5 8,7 8,2 7,5	округ											
		10,1	11,7	10,0	9,4	9,0	7,9	8,3	10,5	8,7	8,2	7,5
федеральный	федеральный											
округ												

Безработица в России заметно уменьшается. В 2013 году безработица составила 5,3%, а в 2014 году по примерным данным 4,8%. По данным статистических исследований около 70% безработных занимаются поиском работы самостоятельно или же с помощью друзей и знакомых, около 30% безработных обращаются за помощью в специализированные агентства

По данным таблицы видно, что Северо-Кавказский федеральный округ является лидером по количеству безработных граждан. Многие жители перебираются в Центральный и Северо-Западный регионы в поисках достойной работы, для улучшения качества жизни и улучшения своего материального положения. Из-за высокой рождаемости в СКФО гораздо

больше молодёжи, чем в целом по России. Молодежная безработица в регионе очень высока, на данный момент многие образовательные учреждения занимаются трудоустройством своих выпускников, но мест для всех не хватает. Выпускникам приходится идти работать не по профессии, или же долгое время искать работу по профессии. В настоящее время предпринимаются меры по увеличению рабочих мест в крае.

По сравнению с экономиками других стран Россия стоит на 25 месте из 33 по уровню безработицы. На первом месте находится Испания где 21% населения безработные, 17,5% безработных в Литве, 16,5% безработных в Латвии.

На безработицу в нашей стране влияет развитие экономики, а так же низкий уровень социальных гарантий для безработных, он подталкивает граждан соглашаться даже на низкооплачиваемую работу. Так же из-за негативного отношения к статусу безработного, граждане России соглашаются на низкооплачиваемую и менее привлекательную работу для того, чтобы снять с себя этот ярлык.

Сезонная безработица занимает большую долю в общей структуре безработицы нашей страны. Наибольшая занятость в нашей стране летом, благодаря курортным регионам, где спрос на рабочую силу возникает только в теплое время года. Зимой же гражданам приходится искать временную или постоянную работу, или же проживать на те деньги, которые были заработаны летом, до следующего сезона.

Не смотря на то, что женщины в России давно принимают участие в экономической деятельности страны, многие работодатели явно дискриминируют женщин по половому и возрастному признаку. Наличие детей у женщин так же не маловажный фактор, работодатели не хотят иметь сотрудника который будет отвлекаться от работы из-за болезни детей или иных семейных обстоятельств. Женщинам приходиться или искать работу долгое время, или прекращать поиск работы. Из-за этого процент безработных увеличивается.

В 2010 году были предприняты меры по снижению уровня безработицы. Были организованны общественные работы для тех кто лишился заработка, они заключались в благоустройстве территорий, реконструкции памятников, обслуживании транспортных средств. Службы занятости начали кредитовать безработных для открытия собственного бизнеса. Пособие на открытие своего дела выдается от 58000 рублей, его сумма может превышать 100000 рублей, главное условие это создание большего количества рабочих мест. Государство стало выплачивать субсидии в размере 30000 рублей предприятиям за прием на работу инвалидов.

Последствия безработицы оцениваются с экономической и социальной точки зрения. К негативным последствиям можно отнести:

- Спад рабочей активности
- Повышение социальной напряженности в обществе
- Повышение социальной ценности рабочего места
- Увеличение психологических заболеваний
- Снижение производительности труда
- Обесценивание важности образования
- Потеря квалификации
- Ухудшение уровня жизни
- Выплата пособий по безработице из государственных фондов

Несмотря на все негативные стороны безработицы, можно выделить несколько положительных сторон:

- Безработица это трудовой запас страны, который можно задействовать при расширении производства труда
- Безработица поддерживает страх потери работы, подталкивает человека трудится более качественно и эффективно

• Безработица ограничивает требования профсоюзов по увеличению заработной платы Отрицательных последствий влияющих на экономику страны гораздо больше чем положительных. Для их уменьшения государству требуется принимать активное участие в решении проблемы безработицы. Нужно создавать преимущества и льготы для открытия малых предприятий, давать людям шанс на реализацию своих потенциалов и интересов. Государство должно поддерживать и поощрять граждан решивших открыть собственный бизнес.

Безработица снижается, но сама структура безработицы остается достаточно плотной. Высокая и системная безработица подтачивает производительность труда в экономически важных отраслях, таких как машиностроение, отрасли с высокой добавленной стоимостью, проще говоря, инновационную экономику.

В настоящее время, из за ухудшения ситуации с экономическим ростом и т.д. не сразу, но занятость тоже начинает сокращаться, это естественно. На фоне неблагоприятной экономической ситуации одни предприятия приостанавливают производство, другие сокращают персонал, третьи и вовсе закрываются. В случае сохранения негативной тенденции экономика РФ может скатиться в рецессию.

Замедление экономического роста — одна из главных причин волнений на рынке труда. При неблагоприятной экономической обстановке бизнес начинает оптимизировать издержки, а снижение затрат на персонал чаще всего как раз и становится ключевым пунктом оптимизации. Как правило, в такой ситуации происходит замедление найма персонала и сокращение штатов. Уже сейчас ряд иностранных компаний с высокими зарплатами сокращает масштабы деятельности в России и, соответственно, сокращает персонал.

Ради собственной стабильности правительство должно пытаться удержать уровень занятости — с безработицей надо бороться политическими и административными методами, то есть на место сокращающихся рабочих мест, нужно создавать новые. Это поможет удержать уровень безработицы на приемлемом уровне.

Список использованной литературы:

- 1. Никифорова А.А., "Рынок труда: занятость и безработица" Москва, 2011г.
- 2. Хасин Г.А. Безработица. М., 2012.
- 3. http://www.gks.ru/
- 4. https://ru.wikipedia.org/
- 5. http://bibliofond.ru/

© Газизова Ю.Р., Подколзина И.М.

УДК 33

Э.Ф.Гарипова

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Магистратура, направление «Финансовый менеджмент» Научный рук-ль: к.э.н., доцент, О.Е.Сахновская

РИСК - МЕНЕДЖМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ И НЕФТЕХИМИИ

В рыночной экономике процесс принятия решений на всех уровнях управления происходит в условиях, когда неизвестен конечный результат деятельности. Следовательно, возникает неясность и неуверенность и соответственно возрастает риск, то

есть опасность неудачи и непредвиденных потерь. Особенно это присуще начальным стадиям освоения производства и новых рынков.

В условиях существования риска и неопределенности и связанных с ним потерь возникает потребность в управление предпринимательскими рисками.

Сам процесс управления рисками представляет собой совокупность процедур по достижению величины риска в определенных пределах — это много ступенчатый процесс, который имеет своей экономической целью уменьшить или компенсировать ущерб для объекта при наступлении неблагоприятных событий.

Управление риском инвестиционной деятельности предприятий нефтепереработки и нефтехимии, как система, состоит из двух подсистем: управляемой (объект управления) и управляющей (субъект управления).

Для полного понимания процесса управления риском инвестиционной деятельности предприятий нефтепереработки и нефтехимии необходимо рассмотреть применяемые методики и методы.

Изучив и обобщив научные взгляды, была разработана блок-схема анализа риска инвестиционной деятельности предприятий нефтепереработки и нефтехимии (рис.1).

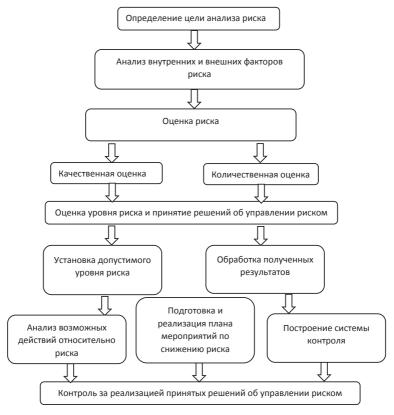


Рисунок 1 — Блок-схема анализа риска инвестиционной деятельности предприятий нефтепереработки и нефтехимии

Первым этапом организации управления риском инвестиционной деятельности предприятий нефтепереработки и нефтехимии является определение цели анализа риска. Цель риска — это результат, который необходимо получить. Кроме этого, на данном этапе предполагается не только определение цели анализа риска, но и определение миссии и целей предприятия нефтепереработки и нефтехимии, выявление особенностей деятельности организации и определение ее имущества.

Следующим этапом в организации управления риском инвестиционной деятельности предприятий нефтепереработки и нефтехимии является анализ внутренних и внешних факторов риска. На данном этапе проводится классификация рисков и выявление факторов риска в соответствии с выбранной классификацией. Для предприятий нефтепереработки и нефтехимии кроме общих рисков, можно выделить особенные риски, относящиеся к этой отрасли и выделить их в классификацию:

- Политические риски
- Осложнение международной обстановки, влекущее за собой ухудшение многосторонних отношений, в том числе со странами потенциальными потребителями углеводородов, приводящее к введению экспортных ограничений.
- Ухудшение двухсторонних отношений со странами расположенными граничных территориях, либо имеющими права на территории (акватории), по которым осуществляется транспорт углеводородов, либо являющимися потенциальными потребителями углеводородного сырья.
- Противодействие проекту со стороны экологически неправительственных организаций
 - Институциональные риски
- Негативные изменения в нормативно правовой базе страны, непосредственно влияющие на внешние условия реализации проекта.
 - Финансово-экономические и организационные риски
- Превышение реальных расходов проекта по сравнению с плановыми (сметными) параметрами (в том числе в связи с неэффективным управлением проекта со стороны менеджмента)
- Ухудшение финансовых условий реализации проекта, связанных с процентными ставками, инфляцией, валютными курсами.
 - Невыполнение обязательств поставщиками или подрядчиками.
- Задержки в реализации мероприятий, предусмотренных утверждением календарным планом.
 - Конъюнктурно-сбытовые риски
- Ухудшение ценовой конъюнктуры на рынке углеводородов и их производные, в том числе вследствие существенного снижения цен на мировом рынке на альтернативные энергоносители и относительное падение спроса на природный газ.
- Снижение спроса на углеводороды со стороны его потребителей под влиянием фактора НТП и роста доли альтернативных источников энергии.
 - Нарушение условий и графика поставок углеводородов и связанные с этим потери.
 - Ресурсные (геоэкологические) риски
- Ухудшение качества месторождений углеводородов вследствие проявления природных катастроф с длительными последствиями.
 - Влияние активных разломов и других геологических факторов.
 - Производственно-технологические риски
- Проблемы интеграции отечественного и зарубежного оборудования и программного обеспечения технического комплекса по переработке углеводородов ввиду отсутствия соответствующей технологии и неправильного выбора оборудования либо нехватки квалифицированной рабочей силы и недостаточной подготовленности местного персонала.
- Аварийные ситуации в процессе эксплуатации оборудования, на транспортировке сырья и нефтепродуктов, на заводах по производству углеводородов.

- Эколого-правовые риски
- Несоблюдение законодательства по охране окружающей среды.
- Введение ограничений на хозяйственную деятельность в местах обитания видов, занесенных в Красную книгу.

Грамотно составленная классификация позволяет определить место каждого вида риска в общей системе рисков предприятия и выбрать соответствующие методы оценки и управления рисками. На данном этапе используемая информация должна быть своевременной, достоверной, полной и понятной. Оценка рисков (третий этап) на данном этапе проводится количественная и качественная оценка риска. Анализ риска в целом состоит из выявления рисков и их оценки. При выявлении рисков (качественная составляющая) определяются все риски, присущие исследуемой системе.

Качественный анализ предполагает: выявление источников и причин риска, этапов и работ, при выполнении которых возникает риск, т.е.: установление потенциальных зон риска: идентификацию (установление) всех возможных негативных последствий, которые могут наступить при реализации содержания риск решения.

На четвертом этапе проводится оценка уровня риска инвестиционной деятельности предприятий нефтепереработки и нефтехимии и принятие решений об управлении риском. На данном этапе необходимо убедится в том, что цели и задачи оценки рисков достигнуты.

На заключительном этапе проводится контроль за реализацией принятых решений и анализ эффективности управления рисками инвестиционной деятельности предприятий нефтепереработки и нефтехимии.

Проблема управления риском существует в любом секторе хозяйствования - от сельского хозяйства и промышленности до торговли и финансовых учреждений, что и объясняет ее актуальность.

В этой связи формирование доступной для большинства специалистов предприятий методики оценки рисков, разработка практических рекомендаций по снижению и минимизации рисков, а также стратегий управления риском являются на сегодняшний день насущными проблемами российских хозяйствующих субъектов.

Список литературы:

- 1. Данные Югорской газохимической компании
- 2. Инвестиции. К.П. Янковский СПб; Питер, 2011
- 3. Кныш М.И. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности. СПб.: Бизнес-пресса, 2008.
- 4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / Рук. авт. колл. В.В. Косов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. – М.: Экономика, 2008.-350 с

©Э.Ф.Гарипова

УЛК 339

И.Ф.Гатауллина, студент магистерской программы «Экономика торговой организации» Уфимский институт (филиал) РЭУ им.Г.В.Плеханова г. Уфа. Российская Федерация

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В современной России происходят сложные и противоречивые процессы в экономике. Основополагающим условием нормального функционирования рынка является наличие конкурентных отношений. Конкуренция является мощной движущей силой и фактором развития экономики. Она стимулирует рост производства в соответствии с потребностями рынка, повышение качества продукции, ввод инноваций, более полное удовлетворение спроса потребителей.

Оживление законодательства в данной сфере свидетельствует о значимости развития конкуренции. Такие меры как принятие закона «О защите конкуренции», формирование совета по конкурентоспособности при правительстве РФ показывают, что происходят кардинальные изменения в процессе функционирования российских предприятий, которые вызывают необходимость пересмотра многих установленных методов.

Успешная работа и развитие торговых организаций в современных условиях требует соответствующего подхода к становлению его конкурентных преимуществ, что предполагает необходимость определения роли и значения конкурентного потенциала в деятельности предприятия.

В отечественной научной литературе уделялось большое внимание исследованию и оценке потенциала хозяйств. В основном этим исследованиям подвергался производственный потенциал. Это объясняется главной ролью производственных процессов в период доминирования командно-административной системы управления народным хозяйством в СССР. С переходом к рыночной экономики более актуальными становятся вопросы оценки конкурентного, предпринимательского и ресурсного потенциалов, их структуры и взаимосвязи друг с другом.

В то же время необходимость исследования конкурентного потенциала предприятия становится все более актуальной научной задачей, так как знание основных его составляющих и степени их развития деятельности предприятия.

Изучив теоретический материал можно сделать вывод о том, что определение категории «конкурентный потенциал» претерпело существенные изменения – от определения его как совокупности ресурсов и возможностей и части общего потенциала к пониманию конкурентного потенциала как набора ключевых факторов успеха и составляющих, обладающих инновационностью и адаптивностью. [1, с.10]

В основном рассматривается следующая структура конкурентного потенциала:

- маркетинговый потенциал;
- рыночный потенциал;
- инновационный потенциал;
- творческий потенциал;
- ресурсный потенциал. [3, с.122]

Исходя из данных структуры, мы посчитали, что целесообразным будет, если в систему оценки конкурентного потенциала включить групповые показатели: кадровый потенциал, маркетинговый потенциал, творческий потенциал, инновационный потенциал, рыночный потенциал и представить по следующей формуле:

Кпп = (KΣ (Ккт + Ko + Kb) + MΣ (Ky3 + Kп3 + Kc) + ΤΣ(Ктс + Ккс) + ИΣ(Книл + Кси) + PΣ (Крд + Кпп))/5, Кпп
$$\rightarrow$$
 1

где Кпп→1 – состояние конкурентного потенциала предприятия.

После составления групповых показателей были предложены формулы, для расчета показателя конкурентного потенциала предприятия, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1. Система показателей количественной оценки удовня конкурентного потенциала аптек.

Групповой	Единичные показатели	Формулы для	Условные
показатель	оценки уровня	расчета	обозначения
	конкурентного потенциала		
Кадровый	Коэффициент	Ккт=Чво/Ч	Чво – численность

HOMODOWS	квалификации трудовых		AOTEN LITHERCO C
показатель			сотрудников с
	ресурсов (Ккт)		ВЫСШИМ
			образованием,
			Ч – общая
			численность
			сотрудников аптеки
	Коэффициент выработки	Кв=Срв/Ч	Срв – среднемесячная
	продукции на одного		выручка
	сотрудника (Кв)		15
	Коэффициент опытности	Ко=Чс/Ч	Чс – численность
	трудовых ресурсов (Ко)	100 10/1	сотрудников со
	трудовых ресурсов (ко)		стажем работы более
	YC 1.1	YC YY //Y	5 лет в данной сфере
Маркетингов	Коэффициент	Ку=Ч3/Чпп	Чз-число знающих
ый	узнаваемости (Ку)		торговый брена;
потенциал			Чпп – число
			потенциальных
			покупателей
	Коэффициент	Кпз=Чзк/Чпп	Чзк – численность
	проникновения знаний		покупателей знающих
	(Кпз)		конкурентные
	(Tais)		преимущества
			компании
	V 4 4	Кфс=Чвк/Чпп	
	Коэффициент	Кфс-чвк/чин	Чвк – число
	формирования спроса		потребителей
	(Кфс)		вступивших в контакт
			с сотрудниками
			компании
Творческий	Коэффициент творческой	Ктс=Кутк/Ктк	Кутк – количество
потенциал	среды в компании (Ктс)		участий в творческих
			конкурсах;
			Ктк – количество
			творческих конкурсов
	Коэффициент креативных	Ккс=Ктл/Ч	Ктл -Количество
	сотрудников в компании	Tele Telsii I	творческих людей к
	сотрудников в компании		компании
Инновацион	Коэффициент научно-	Книл=	КолНИЛ –
		-	
ный	исследовательских	КолНИЛ/ Кто	количество научно-
потенциал	лабораторий на базе		исследовательских
	предприятия		лабораторий на базе
	(Книл)		предприятия;
			Кто – количество
			торговых
			организации, данной
			сети
	Коэффициент	Кси=Чси/Ч	Чси – число
	сотрудников,		сотрудников
	занимающихся		**
	КУЛИДИЗМИПБЕ		занимающихся

	разработкой инноваций (Кси)		разработкой инноваций
Рыночный	Коэффициент рыночной доли (Крд)	Крд=Оп/ООПР	ОП- объем продаж товара аптеки ООППР – общий объем продаж товара на рынке
	Коэффициент покупательской способности	Кпс=Чвк/Чкт	Чкт - число купивших товар

Данный метод поможет рассчитать конкурентный потенциал предприятия и оценить его деятельность, поможет выбрать правильный стратегический курс развития, нацеленный на увеличение прибыли.

Список использованной литературы:

- 1. Салихова Я.Ю. Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки: учебное пособие / Я.Ю. Салихова. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.
- 2. Войцеховская И.А. Потенциал предприятия как основа его конкурентоспособности // Проблемы современной экономики. 2006. №1 (17).
- 3. Аренков И. А., Салихова Я. Ю., Гаврилова М. А. Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратегии развития // Проблемы современной экономики . 2011. № 4 (40).

©И.Ф.Гатауллина

УДК33

И.Ф.Гатауллина,

студент магистерской программы «Экономика торговой организации» Уфимский институт (филиал) РЭУ им.Г.В.Плеханова г. Уфа, Российская Федерация

АТПЕКИ КАК ОРГАНИЗАЦИЙ ЭКОНОМИКИ

Фармацевтический бизнес в последние время считается одним из прибыльных. О чем свидетельствует число аптек, которое растет ежедневно. Возникает как большие, так и маленькие, независимые или входящие в состав крупных аптечных сетей. В каждом торговом центре обязательно присутствуют аптеки.

Аптека, как один из субъектов микроэкономики, имеет свои особенности, которые определяют ее экономическую деятельность. Главное отличие от других торговых организаций – это учреждение здравоохранения. Включает в себя сразу несколько функций – медицинская, производственная, маркетинговая, сбытовая, информационная.

Рассмотрим влияние каждой функции на деятельность аптек.

Медицинская функция. Большинство лекарственных средств отпускается по рецепту врачей, что и ограничивает с одной стороны объем реализации товара. В этом и проявляется медицинская функция. Товары аптечных организаций — это особый вид

продукта, к его качеству, хранению предъявляются повышенные требования, что требует увеличения расходов аптек. Фармацевты, провизоры оказывают первую доврачебную помощь.

Производственная функция проявляется в том, что в аптеках производят лекарственные препараты по индивидуальным рецептам, которые направленные на мелкосерийное производство. Это функция влечет за собой увеличение расходов, так как для производства препаратов, так как необходимо создавать запасы сырья для их приготовления, организация особых условий (асептический блок, кабинет провизора-аналитика), трудовые затраты на приготовление лекарственных препаратов, использование дополнительной энергии для обеспечения процесса производства (например, для получения воды очищенной), замедленная товарооборачиваемость и др.

Сбытовая (торговая) функция. Как уже отмечалось выше, есть факторы, сдерживающие реализацию. Существуют особенности формирования спроса на лекарственные препараты (наличие промежуточных потребителей). Другая отрицательная сторона это большая доля лекарственных средств имеют ограниченный срок годности, по истечении которого они списываются. Круглосуточные аптеки в ночное время показывают низкий уровень производительности труда. Также, к изготовлению, контролю, реализации торговых организации приглашаются высококвалифицированные работники, что увеличивает расходы на оплату их труда.

Таким образом, на аптечном предприятии:

- 1) более низкий темп роста продаж;
- 2) продажи осуществляются, как за наличный, так и по безналичному расчету;
- 3) сравнительно высокий уровень издержек обращения.
- 4) замедленная оборачиваемость товаров.

Основной задачей аптеки является реализация населению и лечебно — профилактическим учреждениям, прикрепленным на снабжение, а также другим организациям изготовленных и готовых лекарственных средств, изделий медицинского назначения и других товаров аптечного ассортимента.

Аптеку традиционно рассматривают, как учреждение здравоохранения, а её деятельность формулируют, как «оказание фармацевтической помощи населению». Эта помощь включает в себя консультирование врача и пациента с целью определения наиболее эффективного, безопасного курса лечения.

Аптека в России традиционно занимается производством лекарств по индивидуальным рецептам, но в последние годы производством лекарств занимается не более 5% аптечных предприятий.

Рынок фармацевтических товаров представляет собой открытый вид рынка, где любая организация может начать свою деятельность в данной сфере. И как представитель открытого рынка, организаций, реализующие лекарственные средства, ведут активную борьбу за конкурентные позиций.

Рынок фармацевтических товаров представляет собой открытый вид рынка, где любая организация может начать свою деятельность в данной сфере. И как представитель открытого рынка, организаций, реализующие лекарственные средства, ведут активную борьбу за конкурентные позиций.

Попытаемся структурировать виды конкурентной борьбы аптечных организаций.

Конкуренцию в экономической науке разделяют на два вида: ценовая и неценовая.

Ценовая конкуренция может принимать разные формы: открытые и скрытые. К открытой форме ценовой конкуренции относятся такие понятия как демпинг, «война».

Демпинг – это продажа товаров по ценам значительного ниже среднего рыночного уровня. Данный метод используют для привлечения новых клиентов.

К неценовой конкуренции относится, в первую очередь, качества фармацевтических услуг, связанных с приобретением лекарственных препаратов и парафармацевтической продукции. Для привлечения новых покупателей и удержания уже имеющихся, аптечные организаций расширяют спектр своих услуг. Кроме лекарственных средств, аптеки предлагают потребителям изделия медицинского назначения, дезинфицирующие, предметы личной гигиены, минеральные воды, детское, лечебное и диетическое питание, лечебную косметику, оптику и т.д.

Еще одним фактором повышения конкурентных позиций аптек может явиться внедрение альтернативных возможностей приобретения лекарственных средств: покупка лекарств в интернет-сайтах, заказ и доставка препаратов домой или в офис и т.д.

Немаловажную роль в конкурентной борьбе играет мерчандайзинг. Мерчандайзинг - это движение товара к покупателю. [2] Мерчандайзинг аптек имеет прямое влияние на конечного потребителя и его желание совершать покупки в данной торговой организации

Таким образом, аптечные предприятия — это особая специализированная организация торговли, которая представляет широкий спектр функций: изготовление, фасовка, анализ и продажи лекарственных товаров, оказание первой медицинской помощи, консультация населения по прохождению рационального лечения. И как представитель рынка, аптечные организаций ведут активную конкурентную борьбу за покупателя, используя различные инструменты маркетинга.

Список использованной литературы:

- 1. И. Максимова. Конкурентная борьба// «Фармацевтическое обозрение». 2005. №4.
- 2. Д. Ким. Мерчандайзинг как скрытая реклама. // «Фармацевтические ведомости». 2005. №10.
- 3. Усик Н.И. Формирование конкурентной среды и конкурентная политика // Теоретическая экономика, 2012. №4.
- 4. Сафиуллин Н.З., Сафиуллин Л.Н. Конкурентные преимущества и конкурентоспособность: Монография. Казань: Изд-во Казанск. ун-та, 2002.

© И.Ф. Гатауллина, 2015

УДК 330.34

Т.М. Гукасян

студентка 3 курса института пищевой и перерабатывающей промышленности Кубанский Государственный Технологический Университет

г. Краснодар, Российская Федерация

Ю.К. Бгане

к.э.н., доцент кафедры экономической теории

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: ПРИЧИНЫ И ТЕНДЕНЦИИ

Проблема инфляции одновременно является одной из самых старых и в то же время актуальных и сложных проблем в современной экономической теории. Инфляция, как известно, препятствует социально-экономическому развитию, так как подрывает

конкурентоспособность участников рыночной экономики, ведет к перераспределению национального дохода в пользу предприятий-монополистов и государства, теневой экономики, к снижению реальной заработной платы, пенсий и других фиксированных доходов, усиливает имущественную дифференциацию общества.

Актуальность темы заключается в том, что в настоящее время при формировании проекта бюджета среди политиков достаточно острому обсуждению подлежат вопросы снижения темпов инфляции, а также вопросы взаимосвязи инфляции и экономического роста. Считается, что инфляция является тормозом развития российской экономики, так как стремление снизить денежное предложение из опасения усилить инфляцию не стимулирует экономический рост. Поэтому на сегодняшний день актуальным является рассмотрение существующих проблем российской инфляции и антиинфляционных мер, принимаемых государственными органами для снижения ее темпов.

Анализируя специфику инфляции в РФ следует выделить ряд ключевых моментов

1. Немонетарные факторы инфляции (инфляция в основном за счет роста тарифов естественных монополий). Например: в связи с тем, что США и страны Евросоюза ввели санкции в отношении России, «Монополии давят на правительство, чтобы добиться роста тарифов, угрожают срывом инвестпроектов и масштабными увольнениями.

РЖД и Газпром – одни из самых крупных работодателей, и перспективы сокращения в них создают и политические, и социальные риски для правительства», – комментирует главный экономист БКС Владимир Тихомиров. В итоге дружного давления монополий власти сдались: тарифы вырастут даже сильнее, чем планировалось.

В представленном Минэкономразвития 18 сентября прогнозе социально-экономического развития на среднесрочную перспективу одновременно с повышением уровня инфляции были увеличены и темпы индексации тарифов естественных монополий в 2015 . Если ранее планировалось увеличить тарифы на природный газ, электроэнергию и железнодорожные перевозки на 6%, то теперь — на 7,5% для всех потребителей с июля 2015 года [2].

2.Сезонный фактор в инфляции.

- 3. Следование проциклической политики повышения тарифов, когда рост тарифов больше инфляции. Термин инфляция минус означает ограничение индексации тарифов уровнем инфляции за предыдущий год.
- 4. Явление инфляции. Одновременно с падением темпов производства происходит рост цен.
- 5. Импортный характер инфляции, связанный с изменением курсовой разницы цен на импортируемые товары.

Выделяя основные причины инфляции в 2014 году следует отметить:

- эмбарго на импорт продовольствия. Предложение продуктов сократилось, а монополизация торговой сети и российских поставщиков резко усилилась. Конечно, продавцы немедленно воспользовались предоставившейся возможностью;
- повышение тарифов естественных монополий для населения. Для промышленности они были в 2014 году заморожены на нулевом уровне, но в последний момент перед принятием бюджета-2014 правительство приняло решение все-таки повысить тарифы для населения;
- повышение налогов. Прежде всего акцизов на табак и алкоголь, которые прямо увеличивают цену продукции. Но и другие налоги не отстают;
- рецессия. Пока сохраняется некоторый рост доходов населения, пусть во многом за счет банковского кредитования это увеличивает спрос на продукцию. А экономический рост «околонуля» сдерживает предложение продукции. Результат рост цен;

 монополизация торговых сетей, прежде всего в крупных городах. Монополия продавца, согласно экономический теории, практически всегда ведет к росту цен.

Учитывая необходимость преодоления наметившихся тенденций и инфляции считаем обоснованным предложить следующие пути совершенствования антиинфляционной политики РФ.

- 1) Ограничение роста тарифов на услуги ЖКХ величиной инфляции за прошедший год (предполагается действие программы до 2018 года).
 - 2) Ограничение роста цен на газ и электроэнергию для промышленности.
- 3) Создание запасов на товары и продукты сезонного спроса (в частности, зерно, дизельное топливо и др.)
- 4) Замена механизма курсовой политики (отмена интервала допустимых значений стоимости бивалютной корзины) на механизм регулирования через валютный рынок (ЦБ будет выходить на валютный рынок в любой момент в объемах, которые необходимы, чтобы сбить ажиотажный, спекулятивный спрос) в целях поддержки реального сектора.

Помимо выше перечисленного, на наш взгляд следует ускорить существующие изменения в экономике в направлении проведения антикоррупционной политики, а именно:

- а) совершенствование законодательства, экспертизация законов на коррупционную составляющую:
 - ужесточить ответственность государственных чиновников;
 - запретить чиновникам иметь недвижимость, счета в зарубежных банках;
 - обязательная декларация доходов и расходов.
- б) продолжение налоговой реформы в ключе введения прогрессивной системы налогообложения:
- в) совершенствование механизма ценообразования, развитие корпоративного управления.

В условиях непростой экономической ситуации, когда инфляция в 6-8% сочетается с почти нулевым ростом ВВП, нужно бороться именно с высокими издержками, заявил также на днях глава Минэкономразвития А. Улюкаев [2], так как мы имеем дело с инфляцией издержек.

Представленные меры, по мнению авторов в случае их реализации положительно повлияют на динамику инфляционных процессов, что позволит повысить уровень и качество жизни населения уже в среднесрочной перспективе.

Список использованной литературы

- 1. http://www.gks.ru/ Федеральная служба государственной статистики.
- 2. http://www.gazeta.ru/ Главные новости дня.

© Т. М. Гукасян, Ю.К. Бгане. 2015

УДК 338.24

К.О. Данилина, студентка 2 курса, Экономико-математический факультет Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск, РФ

ФОКУС - ГРУППА КАК МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях растущей глобализации и повышения конкуренции на рынке, все большую актуальность приобретает тема имиджа организации. Образ, сформированный предприятием, в головах партнеров, покупателей и сотрудников становится основным активом, поддерживающим уровень лояльности, а, следовательно, и уровень продаж и

кредитоспособности. Производитель выбирается уже не столько по качеству произведенной продукции, сколько по характерному образу жизни, деловой партнер – по его общественной известности и клиентам, работодатель – по громкому имени [1, с.38].

Существует огромное количество определений имиджа, проведя анализ понятия имидж, было сформировано собственное мнение. Имидж организации — это образ, который формирует и развивает организация. Он должен соответствовать нормам, ценностям и требованиям, предъявляемым к организации. Важно, чтобы организации не только формировали свой имидж, но и постоянно работали над ним.

Заниматься исследованием имиджа необходимо практически всегда, когда у организации нет имиджа или при запуске предприятия по формированию нового имиджа. Даже при хорошо сформировавшемся имидже, всё равно приходится проводить исследования, поскольку со временем или в зависимости от определенных событиях связанных с организацией имидж может устаревать или ухудшаться [2, с.123].

Одним из качественных методов исследования имиджа предприятия является — фокус группы. Метод фокус группы представляет собой актуальный для организаций способ сбора качественной информации об имидже. Фокус группы являются инноваторской моделью исследования имиджа организации. Методу присущи следующие характеристики: [5].

- численность групп обычно составляет от 2 до 8 участников и, как правило, не превышает 10 участников;
 - группа формируется с учетом цели исследования;
 - длительность дискуссии в зависимости от задач исследования колеблется от 1 до 3 ч;
 - дискуссию ведет модератор.

Чаще всего сегмент делят на несколько фокус групп, и с каждой из групп модератор проводит беседу, где участники обсуждают между собой, рассказывают свое мнение и предлагают идеи о формировании имиджа организации. Участники фокус группы это непосредственно клиенты предприятия, мнение которых важно при исследовании имиджа. Контактируя с ними, можно получить чаще всего точечную оценку, от людей разных сегментов об имидже. Предприятие получает информацию, как отражается организация в сознании людей различных классов, чтобы они хотели добавить к уже имеющемуся имиджу или наоборот убрать. Можно узнать их мнение о конкурентах, узнать сильные и слабые стороны конкурента со стороны потребителя [3, c.274].

Данные анализируются, после этого происходят определенные корректировки по отношению к имиджу организации, данные предоставляются на утверждения руководителям. Все данные полученные при исследовании имиджа организации имеют большую важность. Респондентам так же необходимо объяснить, что личная информация и конфиденциальные данные не подлежат огласке и не выйдут за пределы организации. При анализе полученных данных составляется цельная картина о внешнем имидже организации. Если наблюдается негативный эффект от какого либо фактора, необходимо срочное исправление этого фактора. Если этого не делать и оставить полученные данные без внимания, последствия могут быть намного хуже. Потому что потребители, зная о том, что нам доступна информация о негативных сторонах имиджа и видя, что предприятие не принимает никакие меры по устранению негатива и корректировке имиджа, могут вовсе отказаться от продукции [3, с.275].

Таким образом, метод фокус-группы представляет собой глубокое интервью и реализуется в виде модерируемой групповой дискуссии по поводу определенной проблемы. Фокус-группа является качественным, т.е. достаточно гибким методом сбора информации, позволяет прийти к достоверным выводам и не требует серьезных временных

затрат в применении [4, с.37]. Метод фокус-группы может применяться как самостоятельно, так и в сочетании с другими методами. Анализ фокус-групп позволяет приобщить к количественным данным качественные элементы, благодаря чему результаты исследования будут более «живыми» и наглядными, что очень важно для исследования имиджа предприятия в рамках конкурентной борьбы.

Список использованной литературы:

1.Гордина И. Имидж организации как объект управления / И. Гордина // Лаборатория рекламы, маркетинга и РR. - 2012. - № 1. -38-42 с.

- 2.Джи Б. Имидж фирмы: Планирование, формирование, продвижение (Теория и практика менеджмента) / Б. Джи; пер. с англ. СПб. и др., 2010. 221 с.
- 3.Понукалина О.В. Социологические методы исследования имиджа организации / О.В. Понукалина // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2013. Т. 4.- № 1 (73). 273-277 с.
- 4.Смирнова Ю.А. Имидж организации: структура, классификация, функции. // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. -№ 2. 36-47 с.
- 5.Фокус группа [Электронный ресурс] / Режим доступа: http:// www.grandars.ru/college/sociologiya/fokus-gruppa.html

© К.О. Данилина, 2015

УДК 336

К.В.Довыденко

студентка 3 курса факультет Менеджмента и предпринимательства Ростовский государственный экономический университет (РИНХ) г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОГО БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ПРАКТИКЕ

В современных условиях хозяйствования возрастает актуальность бизнес-планирования как инструмента организации и координации менеджмента предприятия, обеспечивающего разработку программы действий от начала до ее завершения.

Бизнес-план представляет собой аналитический документ планирования предпринимательской деятельности, который описывает все основные аспекты будущей коммерческой организации, показывает, каким образом его руководители собираются достичь своих целей, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы их решения. Эффективный бизнес-план определяет целесообразность вложений и прибыльность.

Инвестиционный бизнес-план выступает как объективная оценка результатов инвестиционной деятельности организации и в то же время как необходимый инструмент оценки проектно-инвестиционных решений. В таком плане характеризуются основные аспекты деятельности коммерческой организации, прогнозируются изменения в ее финансовом состоянии в результате реализации инвестиционного решения, определяется эффективность и целесообразность осуществления инвестиций. Следовательно,

инвестиционный бизнес-план выступает одновременно как поисковая, исследовательская и проектная работы.

Инвестиционное бизнес-планирование — явление новое в экономике России, несмотря на то, что многие понятия рыночной экономики уже вошли в деловую жизнь и практику наших предприятий (организаций). Российская практика бизнес-планирования во многом основана на зарубежном опыте. Это объясняется тем, что в начале 90-х годов XX века у российских предпринимательских структур возникла острая необходимость в разработке бизнес-плана для получения финансирования, а практический опыт в этой сфере деятельности отсутствовал. Принимая во внимание, что в странах с развитыми рыночными экономическими системами накоплен достаточный опыт в области планирования и анализа инвестиций, - пренебрегать этим опытом было бы бессмысленно.

Используемые сегодня общепринятые для всех развитых стран методы планирования и критерии оценки эффективности инвестиционных проектов являются тем самым языком, обеспечивающим диалог и взаимопонимание инвесторов и предпринимателей разных стран. К таковым можно отнести методики оценки эффективности инвестиционных проектов таких авторитетных международных организаций как: ЮНИДО, Мировой банк и Европейский банк реконструкции и развития. Общим для них является то, что все они базируются на классических принципах инвестиционного анализа, построенных на основе метода анализа дисконтированных денежных потоков.

Особенности российского инвестиционного бизнес-планирования заключаются в сочетании значительного опыта планирования, накопленного в рамках административно-командной системы и объективной необходимости коммерческого бизнес-планирования в новых экономических условиях.

Одной из наиболее распространенных ошибок при составлении российского бизнесплана инвестиционного проекта является попытка применить западные аналоги без учета особенностей российского рынка. Принципы построения бизнеса в странах с развитой рыночной экономикой совершенно иные, и в то время как в России особое внимание следует обращать на качество выпускаемой продукции, а также эффективность производства, то в этих странах все усилия прилагаются к внедрению инноваций, применению новейших технологий.

Существует и еще одна иллюзия, характерная для отечественных компаний, что если планируется привлечь западных инвесторов, то и бизнес-план должен выглядеть "позападному". В последнее время подобные ситуации встречаются довольно часто.

Российская специфика инвестиционного бизнес-планирования заключается в следующем:

- многие стороны предпринимательской деятельности в России еще не урегулированы законодательно;
- российские предприниматели часто не имеют необходимой профессиональной подготовки для написания бизнес-планов. У них большой опыт плановой и прогнозной работы, разработок ТЭО (технико-экономического обоснования), оценок экономической эффективности проектов. Но современная ситуация требует смещения акцента с производственной стороны проектов на рыночную. Необходимы оценка платежеспособного спроса на продукцию, состояния конкуренции, анализ экономической и финансовой устойчивости и результативности;
- обращаясь в фирму, занимающуюся составлением бизнес-планов и созданием новых предприятий необходимо учитывать, что такого рода фирмы предлагают типовой вариант бизнес-плана, который подходит не для всех организационно-правовых форм предприятий;

- в России на данный момент ощущается нехватка квалифицированных специалистов по разработке, продвижению и реализации инвестиционных бизнес-планов;
- необходимо особое внимание к юридическим вопросам разработки бизнес-планов и взаимоотношений с сотрудниками;
 - требуются мероприятия по привлечению инвесторов, как внешних, так и иностранных.

Экономическая и социальная ситуация, в которой работают российские предприятия, зачастую не позволяет им осуществлять прямое использование зарубежных методических разработок при составлении бизнес-планов. Необходима их адаптация к реальным хозяйственным, социальным, правовым и другим условиям нашей страны. Условия нарождающегося рынка диктуют необходимость использования общепринятой в других странах практики продвижения предпринимательских проектов для инвестирования. К сожалению, российская специфика инвестиционного климата даже усложняет процедуры разработки бизнес-планов и учета в них труднопредсказуемых факторов.

Особенности зарубежной практики инвестиционного бизнес-планирования:

- 1) Для зарубежного предпринимателя его деятельность ассоциируется с такими понятиями, как свобода, независимость, самореализация. За рубежом предпринимательство является, прежде всего, образом жизни и только затем способом зарабатывать деньги. Для иностранных предпринимателей начало собственного дела означает резкое снижение уровня жизни в первый период, по сравнению с уровнем при продолжении работы в чужой фирме.
- 2) Зарубежный предприниматель подвержен столь сильному давлению конкуренции и рыночных механизмов, что фактически постоянно находится под контролем. Его деятельность определяется тем, насколько верно он способен оценить влияние факторов на его фирму, и в меньшей степени зависит от личных стремлений и симпатий.
- 3) Различно в практике инвестиционного бизнес-планирования за рубежом и в России отношение к бухгалтерскому учету. В России учет это прежде всего средство удовлетворить требования контролирующей инстанциии и информационные потребности иных внешних пользователей, за рубежом инструмент для лучшего понимания своего бизнеса и поиска путей увеличения его доходности. Основным вопросом, волнующим западного предпринимателя, является жизнеспособность бизнеса.
 - 4) Активное внедрение компьютеризации в процесс бизнес-планирования

Основными направлениями совершенствования системы государственного финансовой поддержки инвестиционной деятельности малого бизнеса в целях развития их инвестиционной деятельность должны стать:

- 1) Упрощение административных процедур (связанных с бизнес-планированием);
- 2) Совершенствование налогообложения малого предпринимательства;
- Развитие кредитно-финансовых механизмов венчурного типа, совершенствование форм, методов и механизмов инвестиционного финансирования на малых предприятиях.
- В Российской Федерации малый бизнес только начинает зарождаться, и чтобы достигнуть результатов зарубежных стран, надо многое сделать. В частности, этому может способствовать эффективное внедрение на предприятия инвестиционного бизнеспланирования.

Список использованной литературы

1. Инвестиционное бизнес-планирование: учебное пособие / М.В.Чараева, Г.М.Лапицкая, Н.В. Крашенникова – М.: Альфа-М : ИНФРА-М, 2014 – 176 с.

- 2. Жусупова А.Б. Проблемы внедрения бизнес-планирования и пути их решения. // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. 2013. № 4. С. 182-185.
- 3. Паршин А.А. Особенности бизнес-планирования в России и за рубежом. // Экономинфо. 2004. № 2 (2). С. 39-41
- 4. Шапошникова С.В., Линькова Л.А., Оглобина А.В., Щербакова В.В. Особенности бизнес-планирования на российских предприятиях. // Экономинфо. 2008. № 10. С. 58-61

© К.В. Довыденко, 2015

УДК 330.4

Л.А.Ежова, Студентка Мбд-21

Научный руководитель преподаватель кафедры "Финансы и кредит"Бенько. Е.В Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск, РФ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ СТАТИСТИКИ В РОССИИ

Важную роль в механизме управления экономикой в современном обществе выполняет статистика. Её особенность заключается в том, что она говорит языком цифр, отображающих в себе общественную жизнь людей во всем многообразии ее проявлений. Слово «статистика» многолико, имеет много значений. Под статистикой понимается практическая деятельность по сбору, накоплению, обработке и анализу цифровых данных, характеризующих различные явления в жизни общества.

В глубокой древности статистика зародилась как практическая деятельность людей. На Руси первыми статистическими источниками были летописи, в которых упоминается о сборе различной информации в IX-XIвв. В процессе статистических практических работ начали складываться определённые правила сбора и обработки данных. Первая опубликованная статистическая информация появляется уже в «Книга чисел» в Ветхом Завете, в которой рассказано о переписи военнообязанных, проведённой под руководством Моисея и Аарона.

Иван Кириллович Кириллов в 1727 г закончил работу под названием «Цветущее состояние Всероссийского государства, в каковое начал, привел и оставил неисчерченными трудами Петр Великий, отец отечествия, император и самодержец Всероссийский и проч.». Это было первое систематизированное статистическое и экономико-географическое описание России. Работа была в классическом стиле описательного направления статистики. Использование в этой работе таблиц было особо оригинальным и ценным. Кириллова по праву считают первооткрывателем табличного метода в статистике.

Василий Никитич Татищев, проявляя интерес к различным наукам, он понял, что в первую очередь надо решать проблему сбора необходимой информации, т.е. проблему источниковедения. В.Н.Татищев понимал, как велико значение источников информации в любом научном исследовании. Он подверг критическому анализу результаты двух ревизий, проведенных в России. В своей работе «Рассуждения о ревизии поголовной и касающемся до оной» (1747 г.) он рассматривал вопрос: «Как организовать и усовершенствовать учет населения?».

Продолжателем дела В.Н. Татищева в области сбора данных для всестороннего экономико-географического описания России стал Михаил Васильевич Ломоносов. Для сбора достоверных данных он на основе анкеты Татищева разработал «Академическую анкету», содержащую всего 30 вопросов, ответы на которые давали возможность получить подробное экономико-географическое описание городов и страны в целом. Для организации сбора статистической информации М.В. Ломоносов сделал немало. Можно

сказать, что под его руководством Географический департамент академии наук превратился в настоящий центр статистико-географического изучения хозяйства России, отдельных ее регионов. При этом М.В.Ломоносов, впервые рассмотрение вопросов населения, природных богатств, финансов, торговли России иллюстрировал статистическими данными.

Нельзя не упомянуть имя Карла Федоровича Германа, первого руководителя статистического комитета, созданного в 1811г. при Министерстве полиции, автора таких работ, как «Статистическое описание Ярославской губернии» (1805 г.).«Статистическое исследование относительно Российской империи, ч. 1. О народонаселении» (1818 г.) и др. В его работах уже присутствуют элементы анализа, группировки, динамические сопоставления и пр. Он уделял большое внимание истории статистики, критической оценке достоверности используемых статистических данных, объективности статистики.

Константин Иванович Арсеньев «Статистические очерки России» (1848 г.)— серьезное экономико-географическое исследование, в котором дано обоснование экономического районирования России. Впервые приведены различные группировки населения. Развитие статистики в России тесным образом связано с созданной после отмены крепостного права земской статистикой.

Большим шагом вперед в развитии статистической науки послужило комплексное применение, наряду со статистическими, экономико-математических методов и широкое использование компьютерной техники в анализе социально-экономических явлений. Статистическая наука сложилась в результате теоретического обогащения накопленного человечеством передового опыта учетно-статистических работ.

Можно сказать, что статистика, родившись в связи с необходимостью решения практических государственных и хозяйственных проблем, сформировалась как наука в результате синтеза государствоведания и политической арифметики, причем от последней она взяла больше, поскольку статистика и в настоящее время призвана выявлять прежде всего различного рода закономерности в исследуемых явлениях.

В настоящее время ведется работа по совершенствованию статистической методологии и переходу Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики.

Список использованной литературы:

- 1. Батракова, Л.Г. Теория статистики: Учебное пособие / Л.Г. Батракова. М.: КноРус, 2013. 528 с.
- 2. Маличенко, И.П. Общая теория статистики: Курс лекций с практическими примерами / И.П. Маличенко, О.Е. Лугинин. Рн/Д: Феникс, 2010. 187 с.

©Л.А.Ежова,2015

УДК 338.3:330.341:336

Б.А. Заппаров, соискатель кафедры экономики и управления на предприятии пищевой промышленности ФГБОУ ВПО «Казанский национальный

исследовательский технологический университет», г. Казань, Российская Федерация

АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМИЗАЦИОННОЙ СОВОКУПНОСТИ ИНСТРУМЕНТОВ, ФИНАНСОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

Применение экономико-математической модели оценки влияния государственных финансовых инструментов на инновационную активность предприятий позволило на

основе официальных статистических данных выявить влияние государственных финансовых инструментов на инновационную активность предприятий. Апробация этой экономико-математической модели позволила выявить зависимости между показателями эффективности расходования бюджетных средств, направляемых на финансирование той или иной целевой программы или финансового инструмента и переменными факторами, возникающими в процессе их финансирования, а также оценить связь между интегральными показателями расходования бюджетных средств, направляемых на финансирование той или иной целевой программы и уровнем инновационной активности предприятий в регионе, максимально учесть при расчетах различных видов эффективности расходования бюджетных средств специфические особенности механизмов бюджетных поступлений и других параметров инструментов государственного финансового стимулирования инновационной активности хозяйствующих субъектов [1,3].

Проведенная оценка влияния государственного финансового

инструментария на инновационную активность предприятий на основе использования экономико-математической модели показала следующие результаты:

- наиболее эффективным государственным финансовым инструментом стимулирования инновационной активности предприятий являются лизинговые операции, преимущественно в сфере аренды зданий и инженерных сооружений, коэффициенты корреляции по которым достигали наивысших значений;
- эффективным государственным финансовым инструментом стимулирования инновационной активности предприятий являются лизинговые операции, преимущественно в сфере аренды автомобильного транспорта, коэффициенты корреляции по которым достигали наивысших значений;
- относительно эффективным государственным финансовым инструментом стимулирования инновационной активности предприятий являются расходы бюджета Республики Татарстан на финансирование ведомственных целевых программ, коэффициенты корреляции по которым достигали высших значений [2];
- отсутствует выраженная корреляционная зависимость на уровне статистической значимости между переменными, связанными с финансированием федеральных целевых программа, как из федерального, так и регионального бюджетов, что свидетельствует об относительно низком уровне эффективности этих инструментов государственного финансового стимулирования инновационной активности предприятий региона;
- отсутствует какая-либо корреляционная зависимость между результирующим фактором «Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций сферы услуг» и какими-либо переменными, так как она не имеет значимой корреляционной связи ни с одним из показателей вариации, что свидетельствует о крайне низкой эффективности применения государственных финансовых инструментов стимулирования инновационной активности в сфере услуг региона:
- низкий уровень зависимости между переменной, отражающей расходы бюджета Республики Татарстан на финансирование долгосрочных целевых программ и группой результирующих, отражающих динамику инновационной активности предприятий региона, что свидетельствует о низкой эффективности этого государственного финансового инструмента стимулирования инновационной активности хозяйствующих субъектов в регионе;
- относительно низкий уровень корреляционной зависимости констатирован в процессе исследования значимой связи между переменными, отражающими деятельность «Венчурного инвестиционного фонда Республики Татарстан», что свидетельствует о низкой эффективности расходования бюджетных средств региона;

- наиболее значимыми факторами, тормозящими рост инновационной активности предприятий в Республике Татарстан, в процессе исследования зафиксированы налог на прибыль и налог на имущество, коэффициенты корреляции по которым достигали наивысших значений.

Анализ результатов государственного финансового инструментария стимулирования инновационной активности предприятий на основе использования предложенной экономико-математической модели позволил нам предложить алгоритм формирования оптимизационной совокупности инструментов финансового стимулирования инновационной активности хозяйствующих субъектов. В предметной части предлагаемого алгоритма мы определили инновационную активность как объект финансового стимулирования, которая формирует два оценочных направления:

- определение базовых показателей для оценки результативности финансовых инструментов;
- формирование банка инструментов финансового стимулирования инновационной активности.

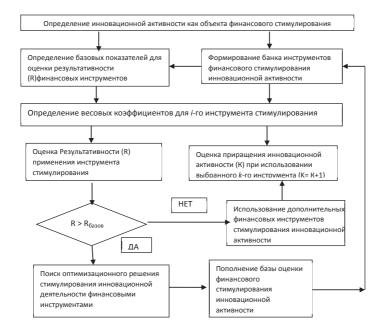


Рисунок 1 - Алгоритм формирования оптимизационной совокупности инструментов финансового стимулирования инновационной активности

Затем в соответствие с процедурой предлагаемого алгоритма проводится определение весовых коэффициентов для каждого инструмента стимулирования, которое предполагает проведение двух видов оценочных действий:

- оценку результативности применения инструмента финансового стимулирования;
- оценку приращения инновационной активности при использовании выбранного инструмента.

При условии превышения уровня фактической результативности применения финансовых инструментов стимулирования ее базового значения, происходит переход к поиску оптимального решения стимулирования инновационной активности финансовыми инструментами и корректировки системы государственного регулирования этого процесса.

Кроме того, при нахождении оптимального решения стимулирования инновационной активности финансовыми инструментами происходит пополнение базы оценки финансового стимулирования инновационной активности и самого банка инструментов финансового стимулирования инновационной активности.

При условии не достижения уровня фактической результативности применения финансовых инструментов стимулирования ее базового значения, происходит переход кпоиску и использованию дополнительных финансовых инструментов стимулирования инновационной активности и оценке приращения инновационной активности при использовании дополнительных инструментов.

Таким образом, предлагаемый алгоритм формирования оптимизационной совокупности инструментов финансового стимулирования инновационной активности хозяйствующих субъектов позволяет принимать обоснованные управленческие решения в процессе реализации государственной политики управления инновационной активностью.

Список использованной литературы:

- 1. Методика проведения аудита эффективности использования средств межбюджетных трансфертов в субъектах Российской Федерации // Государственный научно-исследовательский институт системного анализа Счетной палаты РФ. М.: НИИ СП, 2008. 127 с.
- 2. Наука и инновации в Республике Татарстан //Статистический сборник. Казань, Татарстанстат. 2014.-112 с.
- 3. Комплексный информационно-аналитический доклад «Социально-экономическое положение Республики Татарстан». Татарстанстат. Январь 2013. №1.

© Б.А.Заппаров, 2015

УДК 330.45

О.Е. Иванова

К.э.н., доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Экономический факультет ФГБОУ ВПО Костромская государственная сельскохозяйственная академия п. Караваево, Российская Федерация

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Рациональное управление затратами производства в современных условиях является важным направлением развития экономики в целом. Промышленное производство является основным видом материального производства, на ее долю приходится более 25% валового внутреннего продукта и национального дохода. За последнее время наблюдается рост доли добывающих производств и снижение доли обрабатывающих производств. Отечественные промышленные организации работают в условиях конкурентной борьбы с

иностранными товаропроизводителями, что находит свое отражение на результатах производственно – хозяйственной деятельности и предпринимательской уверенности. Применение современных инструментариев исследования социально-экономических явлений позволяет определить более точные подходы к управлению и развитию исследуемых процессов.

С помощью использования группировки видов деятельности промышленного сектора экономики, возможно получить информацию о затратах производства. Одним из параметров, показывающим прогрессивность способа производства является уровень производительности труда, который характеризует качественную производственного процесса и оказывает влияние на снижение себестоимости продукции, способствует росту валового внутреннего продукта и национального дохода. Группировка видов экономической деятельности промышленного сектора по производительности труда выполнялась вручную основании логарифмического производительности труда [1, 3]. Среди видов экономической промышленного сектора экономики по производительности труда выделены 3 группы (рис. 1).

I группа: до 1 000 тыс. руб./чел.: текстильное и швейное производство; производство кожи, изделий из кожи и производство обуви; обработка древесины и производство изделий из дерева; прочие производства

II группа: om 1 000 тыс. pyб./чел. до 2 000 тыс. pyб./чел. :

 производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; целлюлозно - бумажное производство: издательская и полиграфическая деятельность; производство прочих неметаллических минеральных продуктов; производство резиновых и пластмассовых изделий; производство машин и оборудования; производство транспортных средств и оборудования; добыча полезных ископаемых, кроме топливно — энергетических; производство пищевых продуктов, включая напитки и табаки

III группа: свыше 2 000 тыс. руб./чел.:

 производство и распределение электроэнергии, газа и воды; химическое производство; металлургическое производство и производство готовых металлических изделий; добыча топливно-энергетических полезных ископаемых; производство кокса и нефтепродуктов

Рисунок 11 — Группировка видов экономической деятельности промышленного сектора экономики по производительности труда

Использование кластерного подхода для классификации видов деятельности промышленности иерархическим методом (древовидная кластеризация) позволило упорядочить объекты по данным о структуре затрат на производство [4, 5]. По принципу выбора расстояния между объектами — «обычное Евклидово расстояние», между кластерами — «принцип ближайшего соседа», выделено 4 группы кластеров по структуре затрат на производство (рис. 2) [2].

1 кластер:

• производство пищевых продуктов, включая напитки. текстильное и швейное производство; производство кожи, изделий из кожи и производство обуви; обработка древесины и производство изделий целлюлозно-бумажное производство: издательская полиграфическая деятельность; химическое производство; производство резиновых пластмассовых изделий; производство прочих неметаллических минеральных продуктов; металлургическое производство готовых металлических производство изделий; оборудования; производство машин производство электрооборудования, электронного оптического оборудования; И производство транспортных оборудования; средств И производства; производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

2 кластер:

• добыча полезных ископаемых, кроме топливно- энергетических

3 кластер:

• производство кокса и нефтепродуктов

4 кластер:

• добыча топливно - энергетических полезных ископаемых

Рисунок 2 – Группы кластеров видов экономической деятельности промышленного сектора экономики по структуре затрат на производство

Автором проведена количественная оценка по данным корреляционно-регрессионного анализа на основе построенной типологической группировки и выделенных кластеров промышленного сектора, которая отражает влияние факторов на уровень затрат на производство (таблица 1).

Связь между выделенными факторами, влияющими на уровень затрат на производство для объектов, входящих в I группу, тесная. Вариация уровня затрат на производство на 79,4% объясняется вариацией факторных переменных (x_I, x_6, x_{II}) . Сумма затрат на производство в среднем увеличится на 288 млн. руб., при условии возрастания среднегодовой численности работников на 1 тыс. чел. (x_I) ; на 14 640 млн. руб. – при росте инновационной активности организаций промышленности на $1\% (x_{II})$.

Таблица 1 – Данные корреляционно – регрессионного анализа промышленного сектора экономики на основании выделенных групп по производительности труда и кластеров

Показател	R	R	Уравнение регрессии	Частные <i>R</i>			
Ь	корреляции	детерминации	3 равнение регрессии	эластичности			
Типологическая группировка видов экономической деятельности промышленности							
по производительности труда							

I группа	0,89	0,79	$y=108,997+0,2884x_I-15,731 x_0+14,640 x_{II}$	$E_{xly} = 0.52$ $E_{x6y} = -0.91$ $E_{xlly} = 0.62$
II группа	0,86	0,73	<i>y</i> =1,501 <i>x</i> ₁ -155,169	$E_{xl}y=1,17$
III группа	0,70	0,49		$E_{x9y} = 0.01$ $E_{xIIy} = -0.39$
Группы	ы кластеров вид	ов экономическо	й деятельности промышл	енности по
	c	груктуре затрат н	а производство	
1-ый кластер	0,89	0,79	y=1,850x ₁ -282,43	$E_{xly} = 1,28$
2-ой кластер	-0,66	0,43	y=914,632 – 125,531 <i>x</i> _{II}	$E_{xIIy} = -0.81$
3-ий кластер	0,89	0,80	y=2050,615 <i>x</i> ₆ -23397,8	$E_{x6y} = 9,71$
4-ый кластер	0,89	0,80	y=811,72 + 531,42x ₁₁	$E_{xIIy}=0,78$

Снижение затрат на производством в среднем за год на 15 730 млн. руб. возможно в случае повышения удельного веса полностью изношенных основных средств в общем объеме основных средств организаций на 1% (х₆). Прирост среднегодовой численности работников на 1% приведет к изменению сумма затрат на производство в среднем на 0,52%; инновационной активности промышленного сектора на 1% – на 0,62%. Обратным фактором выступает уровень удельного веса полностью изношенных основных средств в общем объеме основных средств организаций – в случае его возрастания на 1% сумма затрат на производство в среднем за год снизится на 0.91%. Величина затрат объектов промышленного сектора экономики, входящие во ІІ группу, увеличится на 1 500 млн. руб. при условии роста среднегодовой численности работников на 1 тыс. чел. (x_l) , или на $1,\overline{1}7\%$ в случае отклонения указанного фактора на 1%. Связь уровня затрат объектов, входящих III группу, с включенными в модель факторами составляет на 49,1%. Эскалация индекса предпринимательской уверенности на 1% (\hat{x}_{9}), отразится на росте затрат на производство в сумме 82 300 млн. руб.. или на 0,01%. Рост инновационной активности организаций промышленности на 1% (x_{11}) снизит результативный признак на 99200 млн. руб., или на 0,39% [1].

Сумма затрат на производство видов экономической деятельности промышленного сектора экономики, входящих в 1-ый кластер, на 79% зависит от среднегодовой численностью работников (x_I) . При увеличении выделенного фактора на 1 тыс. чел., ее величина в среднем возрастет на 1 850 млн. руб. По добыче полезных ископаемых, кроме топливно — энергетических, входящего во второй кластер, увеличение инновационной активности организаций промышленности на 1% (x_{II}) повлечет за собой снижение суммы затрат на производство на 125 531 млн. руб., или на 0,81%. При производстве кокса и нефтепродуктов сумма затрат на тесно связана с удельным весом полностью изношенных основных средств в общем объеме основных средств организаций (x_6) . Рост удельного веса полностью изношенных основных средств в общем объеме основных средств организаций на 1% повысит сумму затрат на производство на 2 050 615 млн. руб., или на 9,71%. Сумма затрат на производство при добыче топливно - энергетических полезных ископаемых, входящего в четвертый кластер на 80% зависит от инновационной активности организаций

промышленности (x_{II}) . Повышение факторного признака на 1% приведет к росту результативного признака на 531 420 млн. руб., или на 0,78%.

В заключении следует отметить, что применение полученных моделей влияния факторов производства позволит в дальнейшем получить прогноз суммы затрат на производство с учетом ожидаемых изменений. Повышение устойчивости и надежности деятельности на основе методологических инструментариев управления затратами производства, современных информационных технологий, позволяющих сформировать эффективную систему управления деятельности организаций, обеспечит конкурентоспособность и экономический рост промышленного сектора экономики.

Список использованной литературы:

- 1. Иванова О.Е., Солдатова Л.И. Экономико-математическое моделирование себестоимости продукции // Российское предпринимательство. 2012. № 20. С. 140-146.
- 2. Иванова О.Е., Козлова М.А., Корреляционно-регрессионный анализ затратного механизма организаций промышленности России на основе кластерного подхода // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2013. № 4. С. 343-346.
- 3. Иванова О.Е., Солдатова Л.И. Экономические организации, как сфера формирования затратного механизма // European Social Science Journal. –2012. № 12-1 (28). С. 278-285.
- Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Анализ затрат с целью оптимизации уровня себестоимости продукции // Международный научно-исследовательский журнал. – 2014. – № 2-2 (21). – С. 78-79.
- 5. Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Анализ эффективности и учет производства продукции // Международный научно исследовательский журнал. 2014. № 3-3 (22). С. 68-69.

© О.Е. Иванова, 2015

УДК: 656.072.67

М.Р.Караева, С.М. Алиева

Южно-Российский государственный политехнический университет (НПИ) имени М.И. Платова Новочеркасск, Россия

ОБСЛЕДОВАНИЕ ПАССАЖИРОПОТОКОВ г. НОВОЧЕРКАССКА И АНАЛИЗ ПОЛУЧЕННЫХ ДАННЫХ

Транспорт, являясь одной из важнейших отраслей материального производства, выполняет перевозки пассажиров и грузов, при этом обеспечивает успешное формирование рыночной экономики. Городской пассажирский транспорт играет одну из важнейших ролей в жизни каждой страны, так как обеспечивает постоянную перевозку населения внутри города и в пределах прилегающей к нему зоне.

На основе всестороннего изучения взглядов [1,2,5] на роль общественного транспорта не только в больших городах, но и в средних, установлена, что он охватывает почти все слои населения нашей страны, и не смотря на то, что все больше появляется на наших дорогах личных легковых автомобилей, все же большая часть населения нуждается в общественном транспорте и ежедневных перевозках, в различных целях: трудовых, деловых, общественных и культурно - бытовых. С увеличением роста городов и населения возникает проблема в правильном обеспечении городской транспортной инфраструктуры.

Одной из основных проблем городского общественного транспорта г. Новочеркасска является высокая изношенность и недостаточные темпы обновления подвижного состава,

кроме этого необходимо повышать показатели организации, безопасности движения и перевозочные показатели [4,5].

С целью решения существующих задач и улучшения работы общественного пассажирского транспорта г. Новочеркасска было проведено обследование пассажиропотоков на всех городских маршрутах.

Пассажиропотоки изучают различными методами. Наиболее излученными методами исследования пассажиропотоков являются: отчетно-статистический, табличный, расчетнотабличный, анкетный, талонный, визуальный, силуэтный и методы автоматизированного обследования.

Из всех существующих методов наиболее подходящий, на наш взгляд, является расчетно-табличный метод. Его суть заключается в подсчете пассажиров учетчиками, находящимися в автобусе, что позволяет точно определить пассажирообмен на остановочных пунктах, пассажиропоток на маршруте и прочее[2,3].

Табличный метод дает высокую точность полученных данных, его можно применять при системном и однократном, выборочном и сплошном обследовании, исходя из этого, нами был выбран расчетно-табличный метод обследования.

Нами было произведено обследование пассажиропотоков г.Новочеркасска, который проходил в два этапа. Необходимо было определить объём и характер изменения пассажиропотоков на маршруте, что в дальнейшем позволило определить долю перевезенных пассажиров рассматриваемым предприятием в общем числе перевезенных пассажиров.

На первом этапе был обследован маршрут, в результате которого был выявлен пассажиропоток в автобусах рассматриваемого №54 маршрута. Для проведения исследования были составлены карточки по рейсового учета пассажиров для учета входящего и выходящего потоков пассажиров. Отсчет времени производился с момента выхода автобуса на линию. В салоне каждого автобуса находилось по 2 человека, один из которых фиксировал количество вошедших пассажиров, а другой – количество выходящих на каждой остановке, данные сводились в таблицу (рис.1).

	H	20140.				Jan.					Маршруз No Начало рейс	in Ne
				OB H II		OBOPOTA		TIPOMERS		KILY OCTABO	BKANSE.	_Mills.
	- 000 1	ранспортная	E HISANTIAN	BACCAS		NE ABT	_	Водит	4114:	BACCARDON		
M	KARLENDBARDE DOTABOBER	ERODE .	anner.		TEPENDEN	TACCANDS DBCGCS	90-	notro	DESTRUCT	Фидиральные	Personanies	
'n		-		_	1	- 1	-	2007	-	ANTONIOS	ALTERNATION	льготина
Ł	Украинская		-11	-A.			-			-		
2	Auroder		33	2		-			_	_		_
-	Масокомбинат		3	0								
4	As Passon		21	66								
8	Орденняящи		- 5	4								
	Униворнаг		. 25	. 6								
7	Aptar		23	7								
	Kosorrercuse		10	8								
×			7	18								
1.5			2	tt.								
Lì	Круг		35	49								
į2	Norysion-1		33	12								
17	Хозувок-2		- 2	-4								
14	Новоселовка		1	ė								
60	Passasa		1	-2								
41	Заречная		D	-0		1 -						
10	Эпектредный		2	-				- 4	~			
10	Men. Can water		1		TIDE	HM		a 1	3			
12	Tanana		0	4								
20	\$4000 C		28	40		1 -	-					
21	Высоковольтная		9	7								
	Сов. Город		33	16			_					
	Спортивная		12	13	-							
_	Konsessia.					1 -						-
_	Попиния		_23_	17		-	-1					
	Taxons		- 5	- 2		1	-					
-	Горакого		34	13								-
-	Marsur		- 22	tt						-		
28	Marent		R	7								
29 80	Name and Address of the Owner, where the Owner, which is the Owner, where the Owner, which is the Own		37	25								
	12 Illanna		13.	4								
	The second		13	9	_	-		-		-		
	Толбунава		31	9		-	-1					
	Ермин		- 0	.14	-	-						
	Foor "ROwnes"		6	27	-		_					
31				-					-			
	BCETO	34,0	492	431		17121/	6	492	378	97	37	0.

Рисунок 1. Бланк учета пассажиров в салоне автобуса

По окончанию обследования учетчиками подсчитывалось количество пассажиров, и заполнялась электронная версия анкеты обследования. Полученные данные позволили провести анализ характера динамики пассажирооборота на рассматриваемом маршруте.

Второй этап обследования заключался в обработке и анализе данных, на основании, которых были получены результаты по объёму перевозимых пассажиров, соблюдение графика движения, и определено потенциальное количество пассажиров, которое может быть перевезено на данном маршруте (рис. 2).

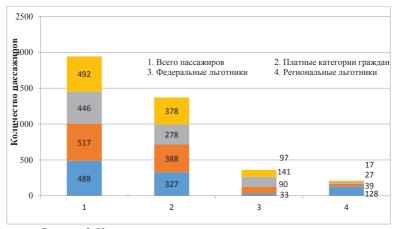


Рисунок 2. Количество перевезенных пассажиров по категориям

Из проведенного обследования можно сделать следующее заключение:

- 1. В среднем один автобус перевозит 486 человек из них:
- 2. Платные категории граждан 343 чел.:
- 3. Федеральных льготников 90 чел.;
- 4. Региональных льготников-53 чел.

Платные категории граждан составили - 70,6% от общего объема, федеральные - 18,5%, региональные - 10,9%.

Полученные результаты позволяют проанализировать и предложить методы по совершенствованию процесса перевозок на рассматриваемом маршруте и пассажирской транспортной системы г.Новочеркасска.

Список использованной литературы

- 1. Гаджинский А.М. Логистика: учеб. / А.М. Гаджинский.— М.: Дрофа, 2005.— 431 с.
- 2. Гузенко А.В. Развитие городского пассажирского транспорта мегаполиса: проблемы и перспективы. Журнал :Вестник Томского государственного университета. Выпуск № 321, 2009.- с.135
- 3. Турпищева М. С., Селюкова Н. А.Проблемы управления автомобильными пассажирскими перевозками. Вестник Астраханского государственного технического университета. №1(49), 2010 –с.30-32
 - 4. http://transport.novocherkassk.net/bus.php
 - http://www.rostov-gorod.ru/

© М.Р.Караева, С.М. Алиева, 2015

С.В.Кириченко

3 курс

Ставропольский Государственный Аграрный Университет г. Ставрополь, Российская Федерация

И.М.Подколзина

к.э.н., доцент кафедры СтГАУ Ставропольский государственный аграрный университет г. Ставрополь, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АГРОБИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ВТО

22 августа 2012 года Россия была принята в ВТО. Всемирная торговая организация, основанная с целью либерализации международной торговли и регулирования торговополитических отношений государств-членов. На данный момент в состав ВТО входят 160 стран, и в дальнейшем их число будет увеличиваться. Государства, которые стремятся создать эффективную, современную экономику, а также равноправно участвовать в мировой торговле претендуют стать участниками ВТО. В этом смысле Россия не является исключением. В результате непростых переговоров, которые велись в течение 18 лет, России удалось добиться определенных договоренностей по условиям для агропромышленного комплекса.

Вступление России в ВТО становится причиной изменения условий внешнеторговой политики в стране и ее формирования, в связи с запросами ВТО. Основным условием для стран, рассчитывающих принять членство организации, является рост открытости экономики в результате увеличения доступа на рынок страны.

Для адаптации АПК к условиям членства России в ВТО в 2012г. совместно с федеральными органами исполнительной власти был продлен ряд налоговых льгот для сельхозпроизводителей (преимущественное использование бессрочной нулевой ставки по налогу на прибыль). Был разработан пакет законодательных инициатив, призванных обеспечить рост конкурентоспособности сельхозпроизводства. Также установлена пролонгация льготы, подразумевающая освобождение уплаты НДС сельхозпроизводителей при ввозе эмбрионов, семени, племенного скота до 2020г. Эти меры обеспечат развитие конкурентоспособности производства и снижение нагрузки на сельхозпроизводителей в дальнейшем.

Ключевыми обязательствами России в условиях ВТО, направленные на развитие агробизнеса являются:

1. сокращение финансовой поддержки государства.

Изменится структура помощи сельхозпроизводителям, средства бюджета будут направлены на создание и развитие научно- исследовательской области, в инфраструктуру и образование.

Дело в том, что меры государственной поддержки разделяются на 3 группы — жёлтая (или янтарная), зеленая и голубая корзины. ВТО устанавливает строгие ограничения на меры «желтой корзины», поскольку они оказывают на рынок искажающее воздействие. К ним относятся компенсации затрат ГСМ, субсидирование процентных ставок по кредитам, ценовая поддержка и другие материально- технические ресурсы, а также списание долгов. В России около 70% государственных расходов на АПК относятся к «янтарной корзине» и будут сокращены. При этом существуют формы поддержки, не ограниченные нормами

ВТО (зеленая и голубая корзины), они направлены на благоустройство сельских районов, проведение научных исследований, развитие инфраструктуры, программы региональной помощи и др. Эти факторы могут сгладить отрицательный эффект от сокращения прямых форм поддержки.

Ст. 7 ФЗ «О развитии сельского хозяйства» от 29 декабря 2006г. № 264-ФЗ предусматривает при неблагоприятных условиях переход к «зеленой корзине».

Обязательства по объемам «янтарной корзины» закрепляются в виде агрегированных мер поддержки для каждого члена ВТО. Обязательства по агрегированным мерам поддержки предусматривают уровень внутренней поддержки в размере 9 млрд долл. до 2013г., что позволило реализовать Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сырья, сельскохозяйственной продукции и продовольствия на 2008 – 2012годы.

В 2014 г. государство планирует выделить 8,1 млрд долл; в 2015г. – 7,2; в 2016г. - 6,3; в 2017г. – 5,4; в 2018 г. – 4,4 млрд долл. Чтобы соответствовать требованиям ВТО, принято решение отказаться от мер прямого субсидирования кредитов на проведение сезонных работ, приобретение удобрений и средств химизации. С 2013 года начался переход к более эффективным мерам, таким, как «несвязанная» поддержка доходности в отрасли – субсидии на 1 га посевных площадей и др.

Размер субсидий обратно пропорционален показателю почвенного плодородия, что оказывает корректирующее повышающее влияние на размер субсидий.

2. Двойственное влияние на характер развития предпринимательской деятельности в сфере внешней торговли окажут изменения государственной таможенно - тарифной политики в соответствии с унифицированными нормами ВТО. Возрастающий объем импорта и ощутимое снижение защитных импортных пошлин с одной стороны, нанесут удар по отраслям российской экономики, производящими импортозамещающие товары, с другой стороны, - увеличат конкурентную борьбу и заставят отечественных предпринимателей искать способы снижения издержек производства и одновременного повышения качества выпускаемой продукции. В связи с унификацией условий внешней торговли облегчится доступ отечественных товаров на мировой рынок, что поднимет позиции отдельных отраслей национальной ЭКОНОМИКИ (энергия, топливная промышленность).

Средневзвешенная ставка тарифа на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие снизится с 15,6 % до 11,3%. При этом она выше, чем по экономике в целом (с 10% снизится до 7,8%). Следовательно, в сельском хозяйстве сохраняется более значительный уровень таможенной защиты, чем в промышленности.

Основное сокращение таможенных импортных пошлин относится лишь к отдельным позициям («наиболее сенситивным», то есть «чувствительным»), к таким относятся: свинина, рис, молоко, сыр и творог, колбасы и пр.

3. для сельскохозяйственной продукции запрет на экспортные субсидии.

Торговые барьеры будут сняты, а, следовательно, процедура экспорта упростится. Планы на расширение экспорта есть у многих производителей, таких отраслей как зерна, мяса. Но подобные возможности откладывают в будущее, поскольку Россия пока не способна воспользоваться экспортным потенциалом (за исключением зерна, так как и без членства в ВТО были третьими в мире экспортерами). Экспорт упирается не столько в торговые барьеры, сколько в собственные нерешенные проблемы, включая высокую себестоимость продукции, транспортные ограничения, нехватку портов.

Следует отметить следующие недостатки сформировавшегося организационно - экономического механизма функционирования агробизнеса в результате вступления России в ВТО:

- несоответствие законодательства регионов РФ федеральным нормам в сфере регулирования внешнеэкономической деятельности.
- отсутствие отчетливой концепции, планов и программы осуществления государственной политики по формированию сферы регионального предпринимательства при вступлении страны в ВТО;
 - нарушение принципа равноправия экономических субъектов на региональном уровне;
- малоэффективность системы управления внешнеэкономической деятельностью, отсталость системы местного самоуправления;
 - высокий уровень регионализации государственных субсидий;
- отсутствие единой методики оценки последствий вступления России в ВТО для развития некоторых отраслей национальной экономики и региональных экономических систем;

Таким образом, для агробизнеса условия вступления в ВТО – нелучшая перспектива для развития сельских территорий. Помимо денежных средств, положение сельского хозяйства зависит от урожайности года, от погодных условий. Государство не может развивать сельское хозяйство, если его продукция окажется в итоге неконкурентоспособной ни на внешнем, ни даже на внутреннем рынке.

Список использованной литературы

- 1. Абалкин Л.И. Аграрная трагедия России//Вопросы экономики №9- 2009.
- 2. Вегрен С.К.Вступление России в ВТО: последствия для сельского хозяйства//Крестьяноведение 2012.
 - 3. Журнал «Вопросы статистики» №3 2013.
 - 4. «Международный сельскохозяйственный журнал» №5/6 2013.
 - 5. Журнал «Региональная экономика» №41(320) 2013.

©Кириченко С.В., Подколзина И.М.

УДК 336

Е.В. Козлова

бакалавр 4 курса Института экономики и управления ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский Федеральный Университет» Научный руководитель: Е.А. Серебрякова старший преподаватель кафедры «Денежного обращения и кредита» ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский Федеральный Университет» Г. Ставрополь, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ ПРАВ

Одной из главных целей формирования пенсионных прав в России является обеспечение приемлемого уровня пенсионных выплат, выбор наилучшей модели пенсионной защиты населения, обеспечивающей стабильное функционирование системы. В связи с этим в последнее время в России проводится реформирование пенсионной системы. Почти

каждый год вносятся поправки и изменения в пенсионное законодательство, а именно переход от распределительной пенсии к накопительной, создание личных счетов застрахованных лиц, увеличение длительности стажа работников и другое.

Немаловажным остается вопрос формирования пенсионных прав, так как пенсия — настоящая или будущая всегда беспокоит людей и порождает много вопросов.

Размер трудовой пенсии по старости зависит от объема страховых взносов, которые работодатели вносят за работников в систему обязательного пенсионного страхования. По действующей пенсионной формуле трудовой стаж работника не влияет на размер пенсии. Уравнительный принцип расчета пенсий приводит к тому, что трудовые пенсии граждан, имеющих незначительный стаж, примерно равны пенсиям граждан, имеющих длительный страховой стаж. Поэтому с 1 января 2015 года вводится новый порядок формирования пенсионных прав и исчисления пенсий в соответствии с Федеральным законом от 28.12.2013 г. № 400-ФЗ «О страховых пенсиях». Согласно этому закону новый порядок исчисления пенсий будет относиться к тем гражданам, которые выйдут на пенсию с 2015 года.

Новую пенсионную формулу представили в следующем виде:

$$\Pi \Phi = A \cdot B + C + D, \tag{1}$$

где A – сумма пенсионных коэффициентов (баллов), накопленных гражданином за всю свою трудовую деятельность. Сюда так же входят дополнительные баллы за отложенный выход на пенсию и за нестраховые периоды (отпуск по уходу за ребенком, служба в армии по призыву, уход за инвалидами первой группы, детьми-инвалидами, лицами старше 80 лет и другое).

В – стоимость одного балла. Она ежегодно устанавливается в соответствии с федеральным законом и подлежит индексации.

С – фиксированная выплата. Это гарантированная государством сумма, выплачиваемая получателю страховой пенсии, которые устанавливается ежегодно Правительством Российской Федерации и подлежат индексации.

D – накопительная пенсия. Формируется у граждан 1967 года рождения и моложе по их выбору. В течение 2014-2015 годов указанные граждане должны определиться: продолжать формировать накопительную пенсию в размере 6 процентов тарифа страховых взносов, либо отказаться от формирования накопительной пенсии и направлять все пенсионные отчисления на страховую пенсию [4, с. 39].

Новый порядок формирования пенсионных прав и расчета страховой пенсии будет применяться к тем, кому только предстоит выйти на пенсию в 2015 году и далее.

Пенсионные права в полном объеме будут формироваться у граждан, которые в 2015 году вступят в трудовую жизнь. При введении новых правил обязательным остается принцип сохранения пенсионных прав: все пенсионные права, сформированные до 2015 года, сохраняются, фиксируются и будут исполняться.

Граждане, которым трудовая пенсия уже назначена или будет назначена до 1 января 2015 года, будут пересчитаны по новой формуле. Если при перерасчете размер пенсии не достигнет уровня пенсии, получаемой гражданином на 1 января 2015 года, то пенсионеру будет выплачиваться пенсия в прежнем размере [5, с. 34].

Трудовая пенсия по старости разделится на страховую и накопительную пенсию. К первой ее части устанавливаются фиксированные выплаты. Исчисление размера накопительной части будет производиться путем деления суммы пенсионных накоплений на статистическую величину — ожидаемый период выплаты, определяемый федеральным законом [4, c. 21].

Новый порядок формирования пенсионных прав и расчета страховой пенсии будет распространяться на все виды трудовых пенсий – по старости, по инвалидности и по случаю потери кормильца.

Условия (основания) для назначения страховой пенсии по инвалидности и по случаю потери кормильца меняться не будут. Для назначения этих видов страховой пенсии достаточно иметь трудовой страховой стаж хотя бы один день.

Новый порядок формирования пенсионных прав и расчета страховой пенсии не распространяется на формирование и назначение пенсий по государственному пенсионному обеспечению (пенсий за выслугу лет, социальных пенсий, пенсий по старости, по случаю потери кормильца, по инвалидности). Для граждан, имеющих трудовой стаж: инвалидов первой группы, престарелых, лиц достигших 80-летнего возраста, работавших или проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, пенсия будет назначаться в повышенном размере за счет увеличенного размера фиксированной выплаты либо применения «северных» коэффициентов [2, с. 8].

Таким образом, можно выявить плюсы новой системы формирования пенсионных прав, которые будут заключаться в следующем: пенсии будут начисляться по каждому работнику в индивидуальном порядке; заработная плата будет играть огромную роль на размер пенсии; чем больше стаж работника, тем выше пенсия; время выхода на пенсию должно быть позднее наступления пенсионного возраста. Но существуют и минусы: работодатель обязан будет платить «белую» заработную плату, а не зарплату в «конвертах»; он своевременно должен будет производить отчисления в пенсионное страховое обеспечение; трудовой стаж должен достигать 15 лет непрерывной работы; более поздний срок выхода на пенсию.

Список использованной литературы:

- 1. Российская Федерация. Законы. О страховых пенсиях. [Текст]: [федер. закон: принят Гос. Думой 28.12.2013 г. № 400-ФЗ] «КонсультантПлюс» www.consultant.ru.
- 2. Белова, И.В. Пенсионная система: что ждет россиян в 2015 году/ [Текст]: И.В.Белова // Юрист. 2014. № 11.
 - 3. Официальный сайт Пенсионного фонда РФ [Режим доступа]: http://www.pfrf.ru.
- 4. Пещук, В. 2015 год. Новая формула расчета пенсий [Текст]: / В. Пещук // Государство и право. 2014. № 12.
- 5. Пенухина, Е. Пенсии будут считать по-новому [Текст]: / Е. Пенухина // Мир новостей. 2011. № 27, 28 июня.

© Е. Козлова, 2015

УДК 338.432

Т.Г.Косенко, К. с-х. н., доцент, Экономический факультет М.С. Лисютенко, Е.А. Панина, студенты специальности ТПиПРП Донской государственный аграрный университет п. Персиановский, Ростовская область, Российская Федерация

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Сельскохозяйственное производство основано на взаимодействии различных факторов и условий деятельности, которое может привести к определенным результатам.

Произведенную продукцию, как правило, относят к одному из них, применяя показатели производительности в отношении к земле, труду, капиталу.

В сельском хозяйстве выявлены закономерности развития отрасли и организации производства, многие из которых действуют как общие правила [2,c.6].

Выбирая наиболее эффективный способ ведения сельскохозяйственного производства в ООО «Центр-Агро» Неклиновского района Ростовской области, принималось решение об оптимальном сочетании отраслей, их размерах и пропорциях путем сравнения рентабельности и конкурентоспособности отраслей и способов производства. Это служило выводом об ограничении или увеличении объёмов производства существующих отраслей или создании новой производственной отрасли.

Производственное направление предприятия зерновое с преимущественным производством озимой пшеницы. Осуществлен комплекс разнообразных мер для повышения эффективности использования факторов производства. Уровень урожайности озимых и яровых зерновых культур составляет 31,9 ц/га.

Доля подсолнечника в структуре посева составляет 6,2%, а в структуре выручки 39,1%, в структуре затрат 15,7%, Урожайность культуры в 2013 году составила 27,2 ц/га, уровень рентабельности 66,9%.

Однако урожай растений на единицу площади можно повысить только до ограниченного предельного дохода. Этот предел лежит в естественных границах продуктивности растений. Чем больше пытаются приблизиться к этому пределу, тем выше становятся издержки на дополнительную единицу дохода.

Необходимо стремиться к максимальной прибыли, к оптимальной интенсивности. Она предполагает получение относительно высокого урожая при одновременном получении максимального размера прибыли.

Одним из резервов повышения эффективности производства продукции растениеводства является повышение ее качества и конкурентоспособности. Качество является фактором конкурентоспособности продукции [1,c.53].

Максимальные доходы от растений не являются постоянными величинами, а подвергаются влиянию благоприятных и неблагоприятных факторов. Любое улучшение условий производства и условий окружающей среды для растений, технический прогресс, благодаря которому улучшается производительная сила предприятия, и становиться возможным своевременное выполнение работ в оптимальные сроки, повышают максимальный доходы и результаты и тем самым достигается более высокая интенсивность.

Определение целесообразной интенсивности должно происходить постоянно, при изменении какой-либо фактора, важного для производства. При этом постоянно наблюдаются и оцениваться все внешние факторы и мероприятия, влияющие на доходы и производительность.

Интенсификация сельского хозяйства должна осуществляться не только за счет количественного наращивания ресурсов, но и, прежде всего, на основе их более рационального использования. Экономное расходование ресурсов позволяет значительно увеличить производство с.-х. продукции при том же объеме материальных и трудовых затрат, без привлечения дополнительных вложений. [3,c.21].

Для оценки эффективности производства культур в подразделениях и в целом по хозяйству необходимо иметь результаты по каждому севообороту, сорту, технологии, комплексу применяемых машин и т.д. [4,с.152].

Анализируя выполнение хозяйством производственной программы по растениеводству, изучают характер развития данной отрасли. Поскольку производство продукции зависит от

размера посевных площадей и уровня урожайности, то изучению этих факторов уделяют большое внимание.

Список использованной литературы:

- 1. Гавриш А.А., Ковалева Т.А., Косенко Т.Г. Оценка качества и конкурентоспособности продукции растениеводства. В сборнике: Актуальные проблемы аграрной экономики Материалы Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Редакционная коллегия: Клименко А.И. (главный редактор) и другие. пос. Персиановский, 2014. С. 52-54.
- 2. Косенко Т.Г. Совершенствование агропромышленного производства: учебное пособие / Т.Г.Косенко. п. Персиановский: Изд-во Донского ГАУ, 2011. 38c.
- 3. Косенко Т.Г. Эффективное ведение агропромышленного производства: учебное пособие / Т.Г. Косенко.- п. Персиановский: Изд-во Донского ГАУ, 2011. 46с.
- 4. Косенко Т.Г., Финенко В.В. Эффективное ведение производства в новых условиях хозяйствования. В сборнике: Актуальные проблемы аграрной науки в XXI веке Материалы Всероссийской заочной научно-практической конференции. Ю.Н. Зубарев, С.Л. Елисеев, Э.Д. Акманаев, Л.Е. Красильникова, О.В. Тупицына, И.М. Глотина, Н.П. Шалдунова. 2014. С. 151-153.

© Т.Г.Косенко, М.С. Лисютенко, Е.А. Панина, 2015

УДК 332.365

Т.Г.Косенко, К. с-х. н., доцент Экономический факультет А.И. Леснов, Е. И. Михайловская студенты специальности ТПиПРП Донской государственный аграрный университет п. Персиановский, Ростовская область, Российская Федерация

ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УГОДИЙ

Сельскохозяйственное производство в условиях рыночной экономики представляет собой одну из сфер предпринимательской деятельности. Главной его задачей является получение высокой прибыли.

Для объективной оценки работы предприятия необходим учет влияния природных, организационно-хозяйственных, экономических и финансовых факторов производства[4, с.30].

Сельский товаропроизводитель осуществляет свою деятельность в постоянно меняющихся условиях. При этом на сельскохозяйственное производство воздействуют как внешние факторы, на которые каждый отдельный предприниматель может оказать лишь слабое или косвенное воздействие, так и внутренние факторы, рационально управлять которыми он должен уметь. Поэтому сельскохозяйственный предприниматель одновременно должен приспосабливаться к изменениям внешних факторов и рационально использовать внутренние резервы.

Ведение сельскохозяйственного производства в СПК (колхозе) «Заря» Обливского района Ростовской области предполагает наличие внутренних факторов: материально-денежных ресурсов, труда и услуг, земли и права.

Для определения сравнительной ценности участков земли как средства производства в сельском хозяйстве проводится экономическая оценка земли как средства производства и по эффективности возделывания отдельных сельскохозяйственных культур [3, c.8].

Осуществляя анализ использования земельных угодий в хозяйстве, выявлены изменения, которые произошли в размерах угодий и их структуре, определен процент распаханности сельскохозяйственных угодий (96,4%), удельный вес посевной площади (84,9%).

Одно из важнейших условий, обеспечивающих рост производства продукции растениеводства — правильное использование пахотных земель, улучшение структуры посевов. Основные показатели анализа использования пашни — коэффициент использования пашни, данные экономический оценки возделывания сельскохозяйственных культур, показатели эффективности структуры посевов [2, с.12].

Чтобы выявить резервы улучшения использования земли в хозяйстве, определяют отношение площади земельных угодий, находящихся в сельскохозяйственном обороте (посевы+пар), к площади сельскохозяйственных угодий. Этот показатель составил 61,5%. Отношение площади земли, находящейся в сельскохозяйственном обороте, к площади пашни в 2013году было 96%.

Анализ динамики посевных площадей необходим для выяснения изменение размера их за несколько лет, определяли направление изменение площади посева, затем по основным группам сельскохозяйственных культур и отдельным культурам вычисляют темпы роста и прироста посевных площадей. Наибольшее значение отмечено у рапса, сахарной свеклы, подсолнечника и бобовых культур.

Для дальнейшего расширения производства продукции растениеводства уровень урожайности является решающим фактором. При анализе этого показателя устанавливают тенденцию его развития по каждой выращиваемой в хозяйстве культуре, определяют рост или снижение, выявляют резервы и возможности дальнейшего роста.

С аналитической целью определяют иногда среднегодовой темп роста урожайности по такой же формуле, как и исчисление темпов расширения посевных площадей. Данные о среднегодовом темпе роста урожайности в аналитическом отношении ценны тем, что они показывают, выращиванию какой культуры (или их группы) хозяйство уделяло большое внимание.

Для оценки эффективности производства культур в подразделениях и в целом по хозяйству использованы результаты по каждому севообороту, сорту, технологии, комплексу применяемых машин и т.д. [1, с.56].

Для правильного ведения хозяйства анализ его деятельности надо осуществлять систематически, это позволит своевременно выявить недостатки в работе, избежать потерь, улучшить в целом результаты хозяйствования. Для такого анализа используют данные технологических карт и текущего бухгалтерского учета, а также хозрасчетных заданий бригадам. Текущий анализ в растениеводстве осуществляется от подготовки к севу до уборки урожая, проведения осенних полевых работ.

Список использованной литературы:

- 1. Авдеева А. А., Косенко Т.Г., Мирошничено С. И. Особенности производства продукции растениеводства в новых условиях хозяйствования В сборнике: Современные технологии сельскохозяйственного производства и приоритетные направления развития аграрной науки Материалы международной научно-практической конференции. пос. Персиановский, 2014. С. 56-58.
- 2 . Косенко Т.Г. Особенности ведения агропромышленного производства Учебное пособие для студентов агрономических специальностей / Составитель Косенко Т.Г.. п. Персиановский, 2008.-92c.

3. Косенко Т.Г. Эффективное ведение агропромышленного производства: учебное пособие/ Т.Г. Косенко. - п. Персиановский: Изд-во Донского ГАУ, 2011. – 46с.

4. Косенко Т.Г. Эффективное хозяйствование - основа предпринимательской деятельности В сборнике: Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 30-32.

© Т.Г.Косенко, А.И. Леснов, Е. И. Михайловская, 2015

УДК 338.24

В.А. Костин К.э.н., начальник отделения ОАО «ЦНИИ «Электроника» г. Москва, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ, РЕАЛИЗУЕМЫХ В ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Укрупненно все инновации, реализуемые в оборонно-промышленном комплексе (ОПК) можно классифицировать на:

- продуктовые, заключающиеся в разработке и внедрении новых продуктов и услуг;
- технологические, реализующиеся путем изменений в технологии производства продукции, оказания услуг;
- организационно-управленческие, являющиеся новыми формами осуществления процесса удовлетворения потребностей;
- социальные, влекущие за собой изменение социальных отношений в процессах потребления и производства.

Особый интерес представляют социальные нововведения, поскольку в условиях общего ускорения научно-технического прогресса, глобализации и интернационализации рынков, усиления конкуренции, наблюдается активизация инновационной деятельности в социальной сфере России. По нашему мнению, основной целью инновационной деятельности в социальной сфере ОПК должно быть решение накопившихся в нем социальных проблем. Если предлагаемое социальное нововведение позволяет снизить остроту хотя бы одной социальной проблемы, то ему должна быть обеспечена поддержка государственных органов управления. Такая инновация является результативной, поскольку она улучшает социальную сферу ОПК.

Социальные инновации, реализуемые в оборонно-промышленном комплексе, характеризуются следующими особенностями:

- высокой неопределенностью последствий крупных инноваций;
- сложностью оценки эффекта инновации;
- комплексностью инновации, которая выражается в том, что внедрение нововведений, как правило, влечет за собой необходимость развития новых методов, изменения организационной структуры и других составляющих социальной сферы. Кроме того, инновации в социальной сфере ОПК оказывают влияние на большие группы людей и зачастую имеют некоммерческий характер или предполагают достаточно длительный срок получения эффекта.

Вышеперечисленные особенности подтверждают необходимость системного подхода к осуществлению нововведений в социальной сфере оборонно-промышленного комплекса. Для реализации этого подхода целесообразно использовать такие понятия как «инновационный проект» и «управление социальной инноваций». Под инновационным проектом будем понимать последовательность взаимосвязанных действий, требующих вовлечения нескольких участников, а под управление данным проектом - искусство руководства и координации людскими и материальными ресурсами на протяжении жизненного цикла инновационного проекта путем применения современных методов и средств управления для достижения обозначенных в проекте результатов.

При оценке эффективности социальных инноваций важную роль играет экспертиза инновационных проектов. При ее проведении необходимо изучить в какой степени проект соответствует не только техническим, но и социальным показателям, заложенным на этапе формирования программ социально-экономического развития ОПК, его отраслей и предприятий, а также в какой части ожидаемые результаты исполнения проекта будут иметь социальную направленность.

Методические подходы к оценке эффективности инновационных проектов достаточно разнообразны. Наиболее приемлемыми для указанных целей являются: факторное исследование и сопоставление с аналогом (см. таблицу1).

Таблица 1 Сопоставление форм анализа инновационных проектов в социальной сфере оборонно-промышленного комплекса

Метод	Существо	Достоинства	Недостатки
анализа	анализа	метода	метода
1	2	3	4
Факторное	Факторное исследование	Возможность	Затраты не отражают
исследование	предусматривает	получения	миссию проекта, его
	рассмотрение	количественных	технические,
	зависимости итоговой	оценок одной или	технологические и
	оценки от одного из	двух статей затрат.	социальные достоинства,
	задаваемых параметров	Количественное	т.е. существа ради чего
	(например, от одной из	сопоставление	проект заявлен.
	статей затрат, либо	конкурирующих	Не дает возможности
	удельной нормы	проектов	оценить научно-
	расходования ресурсов)		технические и социальные
			последствия реализации
			проекта
Сравнение с	Сопоставление	Позволяет легко	Трудно найти аналог.
аналогами	отдельных параметров	оценить уровень	Решение может быть
	заявляемого проекта с	технического,	передовым и не
	аналогичными,	технологического	стандартным.
	реализованными на	либо социального	
	практике проектами.	решения,	
	Количество аналогов	составляющего	
	должно быть не мене	основу проекта	
	двух, и это должны быть		
	лучшие отечественные и		
	мировые образцы		

Главным критерием эффективности инновационного проекта в социальной сфере ОПК является возможность его реализуемости. Под оценкой реализуемости инновационного проекта нами понимается установление расчетно-аналитическим и (или) экспертным методом степени соответствия потребностей выполнения запроектированных работ во всех видах ресурсов (интеллектуальных, производственных, трудовых, финансовых, материальных, временных и др.) с возможностями удовлетворения этих потребностей в ходе выполнения проекта.

Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14-18-00519). © В.А. Костин. 2015

УДК 338.24

В.А. Костин К.э.н., начальник отделения ОАО «ЦНИИ «Электроника» г. Москва, Российская Федерация

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Оценка социальной эффективности инновационного проекта, реализуемого предприятием оборонно-промышленного комплекса (ОПК), должна опираться на следующие общие критерии:

- 1. Соответствие проекта миссии и целям социально-экономического развития предприятия ОПК. Выполнение социально-экономических, экологических, финансовых, конъюнктурных и технические условий, которым должна удовлетворять социальная инновация.
- 2. Ресурсная обеспеченность инновационного проекта. Наличие тех или иных видов сырья, основных и вспомогательных производственных ресурсов, необходимых для успешного вхождения в существующую социально-экономическую среду. Сюда относятся и чисто производственные проблемы, такие, как оценка потребности в тех или иных видах промышленного оборудования, а также социально-экономическая инфраструктура, в том числе структура рабочей силы, которая может значительно влиять на реализацию социальной инновации.
- 3. Потребность в развитии социальной сферы предприятия ОПК. Этот критерий может использоваться для инновационных разработок, предполагающих впоследствии преобразования социальной сферы. Он предполагает анализ достижения основных социально-экономических показателей, характеризующих уровень развития предприятия ОПК.
- 4. Научно-техническая проработанность. Учитывает риск не достижения заданных параметров в социальной сфере предприятия ОПК. При анализе альтернативных социальных инноваций необходимо рассмотреть источники их получения и оценить их надежность. Следует также определить связанную с реализацией социальной инновации потребность в обучении или переподготовке персонала предприятия, а также дальнейшие перспективы его инновационной деятельности. Решающее значение при реализации

социальной инновации приобретают расчетные сроки и условия, которые могут иметь определенное влияние на реализуемость инновационного проекта.

- 5. Производственные возможности предприятия ОПК. Учитывается наличие оборудования, необходимых площадей, квалификация персонала, система качества, сложившиеся связи по кооперации и т.д. При этом исследуются направления потоков материальных и финансовых ресурсов, которые описывают движение сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, промежуточных и конечных продуктов производства, схему финансирования.
- 6. Экономические показатели предприятия ОПК. Включают структуру затрат, используемые энергоресурсы, экологические факторы и безопасность, возможные непроизводственные потери и т.д.

Для того чтобы отдать приоритет тому либо иному проекту, комиссия должна оценить его социальные, научно-технические и экономические преимущества по сравнению с другими проектами. При этом качественный метод с расплывчатыми критериями типа «лучше», «хуже» не подходит. Поэтому в этом случае лучше использовать факторный анализ по нескольким критериям. Для того чтобы сделать его количественным, целесообразно использовать метод локальных весовых функций, модифицировав его следующим образом.

Процедуру оценки социальной эффективности инновационных проектов в ходе экспертизы предлагается разбить на два этапа.

Первый этап - выбор перечня критериев оценки проектов и определение нормированных коэффициентов важности каждого из критериев. Для этого воспользуемся методом нормирования средних экспертных оценок, в соответствии с которым каждому из N экспертов поручается оценить важность того либо иного критерия определенным количеством баллов, например, от 0 до 10. Ненормированный коэффициент важности K_i каждого i-го критерия определяется усреднением мнений экспертов и вычисляется по формуле:

$$K_{i} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^{N} b_{ij} , \qquad (1)$$

где b_{ij} - целочисленная оценка критерия под номером i, данная j-ым экспертом. После этого коэффициенты важности нормируются, как правило, на единицу:

$$a_i = \frac{K_i}{\sum_{i=1}^{M} K_i} \,, \tag{2}$$

где M - число критериев; a_i - нормированный коэффициент важности.

Второй этап - оценка социальных показателей проекта. Эта процедура также выполняется экспертами, количество и состав которых может быть иным, чем на первом этапе. Экспертиза по каждому проекту проводится независимо. Обычно эксперты заполняют типовую таблицу опроса, содержание которой разнится. При этом экономические показатели целесообразно оценивать отдельно, применяя методы, принятые в экономике. Оценки, выбранные экспертами из табличных данных, суммируются. Тот проект, который имеет самую высокую сумму, объявляется победителем.

Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14-18-00519).

© В.А. Костин, 2015

В.А. Костин

К.э.н., начальник отделения ОАО «ЦНИИ «Электроника» г. Москва, Российская Федерация

ОПРЕДЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ, РЕАЛИЗУЕМЫХ В ОБОРОННО-ПРОМЫПЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Для социальных инноваций, которые реализуются в оборонно-промышленном комплексе (ОПК) и могут быть материализованы в конкретные объекты, целесообразно использовать количественно-субъективные комплексные оценки, в основе которых лежит метод сравнения с аналогом. В различных методиках используют следующие первоначальные количественно-объективные показатели: а) количество признаков, по которому объект разработки отличается от прототипа; б) степень усовершенствования решения по сравнению с аналогом; в) коэффициенты преемственности и повторяемости; г) коэффициент унификации производства; д) количество усовершенствованных эксплуатационных и социальных показателей объекта и т.д. [1, с. 19; 2, с. 35].

Отличие предлагаемой методики оценки эффективности социальной инновации, реализуемой предприятием оборонно-промышленного комплекса, заключается в комбинировании оценок экспертов по таблице опроса с оценкой нормированного коэффициента важности их оценок. В этом случае средняя оценка экспертов по каждому критерию умножается на нормированный коэффициент важности, а затем происходит суммирование по всем критериям, что в конечном итоге дает рейтинг проекта:

$$R_{IIP} = \sum_{i=1}^{M} \left(\frac{a_i}{N} \sum_{i=1}^{N} R_{ji} \right), \tag{1}$$

где R_{ii} - оценка проекта по критерию под номером i, данная j-ым экспертом.

Если затраты на проведение работ по конкурсному проекту не фиксированы, то можно использовать комбинированный показатель рейтинга:

$$R = R_{\Pi P} : Z_{\Pi P}, \tag{2}$$

где $Z_{\Pi P}$ – затраты на реализацию проекта.

Данная методика вполне подходит для оценки эффективности социальных инноваций, реализуемых в ОПК. Для ее практического использования целесообразно использовать средние значения оценок экспертов, представленные в таблице 1.

Типовая таблица опроса

Таблица 1

Критерий	Семантика оценки	Оценка
1	2	3
Соответствие	Проект полностью соответствует миссии и целям	2
проекта миссии	предприятия	
и целям	Проект частично соответствует миссии и целям	1
развития	предприятия	
предприятия	Проект не соответствует миссии и целям	0
ОПК	предприятия	
Ресурсная обес-	Имеются необходимые социально-экономические	2
печенность	условия и кадровый потенциал для реализации	
проекта,	проекта	

реализуемого	Социально-экономические условия и кадровый	1		
предприятия	потенциал для реализации проекта имеется лишь			
ОПК	частично			
	Социально-экономические условия и кадровый	0		
	потенциал для реализации проекта отсутствует			
Потребность в	Высокая	2		
развитии	Подлежит дополнительному изучению	1		
социальной	Отсутствует	0		
сферы				
Научно-	Научно-технические показатели проекта полностью	2		
техническая	удовлетворяют условиям и критериям конкурса			
проработанность	Научно-технические показатели проекта частично	1		
социальной	удовлетворяют условиям и критериям конкурса			
инновации	Научно-технические показатели проекта не	0		
	удовлетворяют условиям и критериям конкурса			
Производствен-	Материальная база и оборудование предприятия	2		
ные	полностью подходит для реализации проекта			
возможности	ожности Материальная база и оборудование предприятия			
предприятия	частично подходит для реализации проекта			
ОПК	Материальная база и оборудование предприятия не	0		
	подходит для реализации проекта			

В качестве аналога берется прототип, составленный по экспертным оценкам либо прототип, параметры которого находятся на передовых мировых позициях.

Если в ходе выполнения инновационного проекта с социальной направленностью предполагается производство материальных ценностей, то в этом случае в дополнение к оценке социальной эффективности необходимо оценить и экономическую эффективность проекта. В этом отношении интересен метод, описанный в [3, с. 25]. Однако использование этого метода требует большого объема вычислений и хорошей проработанности бизнесплана инновационного проекта. Практика показывает, что на уровне предприятия такая информация, как правило, отсутствует. Поэтому для оценки экономической эффективности можно применять более простые показатели, такие как чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, бюджетный эффект, срок окупаемости или период возврата инвестиций, индекс доходности или рентабельности инвестиций. Определение расчетных значений указанных показателей может осуществляться по формулам, приведенным в работе [4, с. 120].

Список использованной литературы:

- 1. Brown M.G., Svenson R.A. Measuring R&D productivity // Research technology management, 1998. V.41. №6. P.15-21.
- 2. Werner B.M., Souder W.E. Measuring R&D performance state of art // Research technology management, 1997, V.40. №2. P.34-42.
- 3. Волкова В.Н., Денисов А.А. Основы теории систем и системного анализа. СПб.: Издво СПбГУ, 2002. 184c.
- 4. Глухов В.В., Коробков С.Б., Маринина Т.В. Экономика знаний. СПб.: Питер, 2003. 528 с

Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14-06-00028).

© В.А. Костин, 2015

В.А. Костин К.э.н., начальник отделения ОАО «ЦНИИ «Электроника» г. Москва, Российская Федерация

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящее время имитационное моделирование стало технологией, применение которой в системах поддержки принятия решений (СППР) обусловлено созданием развитых многофункциональных оболочек компьютерного моделирования, имеющих средства интеграции с другими интеллектуальными средами. Основные тенденции в совершенствовании имитационного моделирования развития наукоемких предприятий включают в себя в качестве основных методологический, математический и технологический аспекты. Развитие методологических основ имитационного моделирования наукоемких предприятий связано с созданием новых концепций формализации структуризации моделируемых систем: математической информационной поддержкой процесса системного моделирования, ориентированной на весь цикл исследования: от постановки проблемы и формирования концептуальной модели до анализа результатов вычислительного эксперимента и принятия решения; отработкой подходов к созданию стратифицированных описаний моделируемых систем; реализацией комплексных проектов по моделированию и другими факторами. Математическая поддержка имитационного моделирования связана, прежде всего, с широким использованием на разных стадиях и в процедурах вычислений статистических методов самого различного назначения, математических методов оптимизации и принятия решения, методов искусственного интеллекта.

Технологический уровень современной системы моделирования определяется:

- универсальностью и гибкостью базовой (а также альтернативной) концепцией структуризации и формализации моделируемых динамических процессов, заложенных в систему моделирования. Сегодня среди систем моделирования дискретного типа популярны процессно-ориентированные концепции структуризации, основанные на сетевых парадигмах, автоматном подходе и некоторые другие; среди систем моделирования непрерывного типа модели и методы системной динамики;
- наличием средств проблемной ориентации, когда система моделирования содержит наборы понятий, абстрактных элементов, языковые конструкции из предметной области соответствующего исследования;
- применением объектно-ориентированных специализированных языков программирования, поддерживающих процедуры управления процессом моделирования;
- наличием удобного и легко интерпретируемого графического интерфейса, когда блоксхемы дискретных моделей и системные потоковые диаграммы реализуются на идеографическом уровне, а параметры моделей определяются;
 - использованием развитой двух- и трехмерной анимации в реальном времени;
- возможностями реализации нескольких уровней представления модели средствами для создания стратифицированных описаний;
- наличием инструментов для проведения и анализа результатов сценарных расчетов на имитационной модели;

- математической и информационной поддержкой процедур анализа входных данных, анализа чувствительности и широкого класса вычислительных процедур, связанных с планированием, организацией и проведением вычислений на имитационной модели.

Стратификация систем, являясь общим принципом системного моделирования, реализуется в технологии имитационного моделирования либо путем детализации, итерационной процедуры эволюции имитационной модели, либо путем создания комплекса взаимосвязанных моделей, с развитыми информационными связями между моделями [1, с. 109]. Стратифицированные модели представляют собой машинно-ориентированные понятия, предполагающие конструирование баз данных и знаний, над которыми определены вычислительные процессы решения задач системного анализа и принятия решения. Современные системы моделирования применяют структурнофункциональный подход, многоуровневые иерархические, вложенные структуры и другие способы представления моделей на разных уровнях описания.

Специализированные аналитические блоки на основе методов планирования факторного эксперимента, дисперсионного, регрессионного анализа широкого статистических методов, методологии анализа поверхности отклика и другими блоками оптимизации, ориентированными на специфику имитационного моделирования, не исчерпывают весь инструментарий аналитической поддержки вычислений на основе модели. Перспективно применение итерационных оптимизационных процедур, балансовых методов и логистических процедур, логических методов принятия решения, экспертных систем и методов искусственного интеллекта при организации и обработке результатов эксперимента. Экспериментальные исследования на базе имитационной модели информативны, поэтому необходима реализация подхода Simulation Data Base (SDB), основанного на доступе к базам данных моделирования. при помощи собственных Технологически это решается специализированных аналитических блоков системы моделирования или за счет интеграции с другими программными средами.

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Инновационная модернизация обороннопромышленного комплекса России. - М.: Тезаурус, 2014. - 176 с.

Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14-18-00519).

© В.А. Костин, 2015

УДК 338.24

В.А. Костин

К.э.н., начальник отделения ОАО «ЦНИИ «Электроника» г. Москва, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИМИТАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Для решения рассматриваемой задачи необходимо определить методологические и технологические подходы для использования имитационной модели в целях управления

инвестиционной деятельностью предприятий радиоэлектронной промышленности (РЭП), т.е. следует обосновать возможность применения таких моделей для построения систем поддержки принятия решений (СППР) в интересах повышения эффективности данной деятельности. Такого рода системы должны быть основаны на реализации итеративной, многоэтапной процедуры принятия решения, включающей выявление структурных особенностей в ходе мониторинга исходных данных (с применением концепции Хранилища Данных), анализ тенденций и выявленных в данных зависимостей с помощью средств Интеллектуального Анализа Данных и ОLAР-технологий. Центральным этапом процедуры принятия решения является системное моделирование инвестиционной деятельности предприятия РЭП, формализуемое в СППР на основе комплекса имитационных И оптимизационных взаимосвязанных моделей динамическими и информационными связями между моделями. Процедуры выбора реализуются на основе сценарного подхода, характеризуются прямым участием эксперта в целенаправленном модельном исследовании и применением вычислительных процедур на основе компенсационного сочетания экспериментального подхода компьютерного моделирования с различными аналитическими методами – статистическими, балансовыми, логистическими, итерационными имитационно-оптимизационными вычислительными процедурами и интеллектуальными технологиями.

В качестве основного метода моделирования развития инвестиционной деятельности предприятий радиоэлектронной промышленности можно использовать метод имитационного моделирования, который позволяет: формировать обобщенную модель СППР на основе единого фрейма данных; описывать слабоструктурированные системы в условиях неопределенности; выполнять учет воздействий стохастических факторов различной природы; осуществлять анализ динамических процессов; исследовать большое количество альтернативных сценариев развития.

Наиболее объективным критерием оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия РЭП является максимизация чистого дисконтированного дохода от реализации комплексного инвестиционного проекта ($^{\prime}III_{\prime}^{\prime}III_{\prime}^{\prime}$). После введения целевой функции эффективности инвестиционной деятельности предприятия РЭП в имитационную модель, последняя преобразовывается в СППР, при помощи которой становится возможным определение оптимальной структуры финансирования комплексного инвестиционного проекта. В качестве дополнительного целевого показателя функционирования комплексного инвестиционного проекта может быть выбран резерв ликвидности ($^{\prime}III_{\prime}$), значение которого принимается равным 0,5-2% $^{\prime}IIII_{\prime}^{\prime}IIII_{\prime}$. В модели для усреднения примем $^{\prime}III_{\prime}$ = 1% $^{\prime}IIII_{\prime}^{\prime}III_{\prime}^{\prime}$. Мерой риска принятия решения в отношении структуры финансирования комплексного инвестиционного проекта, построенного в соответствии с фазами логистической цепи, выбрана величина $^{\prime}\Delta\sigma$:

$$\Delta \sigma = \sigma_{ROE} - \sigma_{ROE0},\tag{1}$$

где σ_{ROE0} -среднеквадратическое отклонение рентабельности собственного капитала ROE в отсутствии заемного финансирования; σ_{ROE} - среднеквадратическое отклонение рентабельности собственного капитала ROE при наличии заемного финансирования.

Величина ROE определяется по следующей формуле:

$$ROE = NCf^{kMII}/CK, (2)$$

где $NCf_t^{KM\Pi}$ - чистое накопленное сальдо комплексного инвестиционного проекта; CK – величина собственного капитала, вложенного в реализацию комплексного инвестиционного проекта.

При этом чистое накопленное сальдо комплексного инвестиционного проекта, построенного по фазам логистической цепи по определению есть:

$$NCf_t^{KUII} = NCf_t^{OIIk} + NCf_t^{II/li} + NCf_t^{II/li},$$
(3)

где NC_f^{OTIk} - чистое накопленное сальдо основного комплексного инвестиционного проекта, решающего стратегические задачи предприятия; NC_f^{TUT} - чистое накопленное сальдо проектов-доноров, обеспечивающим дополнительное финансирование основного комплексного проекта, построенного в соответствии с фазами логистической цепи, и проектов-акцепторов; NC_f^{TUT} - чистое накопленное сальдо проектов-акцепторов, не получающих внешнее финансирование и полностью работающих на результат комплексного инвестиционного проекта.

Задача отыскания оптимальной структуры финансирования комплексного инвестиционного проекта предприятий РЭП должна решаться с использованием стандартной методики дисконтированных денежных потоков и метода имитационного моделирования [1, с. 301]. В процессе решения задачи также предполагается, что процентная ставка по займу зависит от объёма заимствований, и должно быть учтено положение о том, что финансирование за счет долга является более выгодным, чем за свой счет

Список использованной литературы:

1. Развитие теории и практики управления предприятиями высокотехнологичного комплекса. / Под общей редакцией Авдонина Б.Н., Батьковского А.М., Божко В.П. – М.: МЭСИ, 2013. - 367 с.

Статья разработана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14-06-00018).

© В.А. Костин, 2015

УДК 336

М.В.Ларионова, студентка 4 курса института экономики Белгородский государственный университет, г. Белгород, Российская Федерация

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В ОАО «ГАЗПРОМ»

ОАО «Газпром» соблюдает международные стандарты по вопросам заработной платы, продолжительности рабочего дня и условий труда, вознаграждения за труд, социального страхования, предоставления оплачиваемого отпуска, охраны труда и другие[31].

По состоянию на 31 декабря 2013 г. списочная численность работников группы составила 459,5 тыс. человек, в том числе 27,4 тыс. человек занято в компаниях, зарегистрированных за пределами территории России. Рост численности обусловлен, в основном, консолидацией ОАО «МОЭК», а также увеличением численности персонала Группы «Газпром нефть».

В представленной ниже таблице приведена структура персонала Группы Газпром по состоянию на 31 декабря 2013 г.

Таблица 1.

Классификация персонала OAO «Газпром»

	По состоянию на 31 декабря 2013 г.,%
Руководители	13,4
Специалисты	26,3

Рабочие	55,8
Прочие специальности	4,5

Источник: [1]

У Группы сбалансированная возрастная структура персонала. В представленной ниже таблице приводится информация о возрастном составе персонала Группы Газпром по состоянию на 31 декабря 2013 г.:

Возрастная структура рабочего состава ОАО «Газпром» за 2013 год

Таблица 2

	По состоянию на	31 декабря 2013 г., %
до 30 лет	19,0	0
от 30 до 40 лет	28,	3
от 40 до 50 лет	27,0	0
50 лет и старше	25,	7

Источник:[1]

В целях поддержания высокого профессионального уровня работников Группы на базе корпоративных учебных заведений функционирует Система непрерывного фирменного профессионального образования персонала ОАО «Газпром». В 2013 г. прошли повышение квалификации и профессиональную переподготовку 261,8 тыс. работников Группы Газпром.

Социальная политика направлена на обеспечение социальной защищенности работников, мотивацию их к длительной и эффективной работе в Газпроме. Базовым принципом социальной политики является социальное партнерство, осуществляется путем предоставления работникам различных выплат социального характера, личного страхования, медицинского, жилищного и дополнительного пенсионного обеспечения.

«Газпром нефть» поддерживает среднерыночный уровень заработной платы по отраслевому рынку труда. Заработная плата работников пересматривается ежегодно с учетом индивидуальной эффективности. Результаты работы каждого сотрудника оцениваются на основании системы управления по целям, принятой в Компании.

Средний ежегодный рост среднемесячной заработной платы за период 2009–2013 гг. составил около 11 %. Совокупный рост средней заработной платы начиная с 2010 г. составил 34 %.

Средняя заработная плата сотрудников Компании в 2013 г. составила 67 054 руб., что на 12 % выше, чем в 2012 г., и в 2,5 раза выше среднего уровня заработной платы в Российской Фелерации. сложившегося за 9 месяцев 2013 г.

Расходы на персонал в 2013 г. увеличились по сравнению с 2012 г. на 14,1 % и составили 48,2 млрд руб.

Таблица 2.4 Рост основных показателей оплаты труда в OAO «Газпром»

Показатель	Пророст
Совокупный рост средней заработной	34%
платы	
Средний ежегодный рост среднемесячной	12%
заработной платы	

Рост	средней	заработной	платы	11%
сотруд	ников			
Рост ра	Рост расходов на персонал			14%

Источник:[1]

В течение 2013 г. на предприятиях Группы компаний «Газпром нефть» продолжилось внедрение и совершенствование единой системы социальных льгот, принятой в 2011 г. Данная система призвана унифицировать перечень льгот и порядок их предоставления сотрудникам.

Список использованной литературы:

- 1. Официальный сайт Группы ОАО «Газпром» [Электронный ресурс]. URL: (http://www.gazprom.ru/). Дата обращения (07.01.2015)
- 2. Официальный сайт компании Газпром-нефть [Электронный ресурс]. URL: (http://www.gazprom-neft.ru /) . Дата обращения (11.01.2015)

©М.В.Ларионова, 2015.

УДК 331.101.68

С.В.Мамонтова

кандидат экономических наук, доцент

А.С.Лукьянчикова

студентка

ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет» г. Курск, Российская Федерация

АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ПЛАНИРОВАНИЯ И УЧЁТА ТРУДА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССОВ

Ключевое направление деятельности службы управления персоналом в организации обеспечение рабочей силой основных производств, но при этом необходимо уделять отдельное внимание системе учета и планирования труда. Определение эффективности функционирования в конкретной фирме процедуры планирования и учёта труда персонала, является показателем качества труда НR-специалистов. Исследования в данной области проводятся как в России, так и за рубежом, данные обстоятельства определяют актуальность рассматриваемой темы: «Критерии системы оценки планирования и учёта труда персонала».

Планирование труда персонала – фиксация количественного и качественного состава персонала в конкретный момент времени, выявление зависимостей для определения будущих потребностей и временных интервалов для их заполнения. В свою очередь учет труда персонала – это система методик исследования в естественных условиях эффективности работы персонала всех категорий.

Основание эффективности функционирования систем учёта труда персонала — это определение уровня заработной платы и методики планирования потребностей в персонале. Данная система учёта представляет собой комплекс показателей, таких как: ресурсы, используемые в полном производственном процессе, критерии роста

производительности труда, текущая численность и структура персонала, расчетные данные фонда оплаты труда.

Основные показатели для обоснования системы планирования учёта труда через систему заработной платы:

- 1. Темпы прироста производительности труда (фактические показатели) по отношению к фактической численность персонала (с учётом действующего законодательства в области MPOT);
 - 2. Рассмотрение системы производства и политики реализации продукции;
- 3. Определение трудоёмкости труда в соответствии с Постановлением Правительства от 31.10.2002 N 787 «О порядке утверждения единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих, единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих»[1].

Показатели системы учёта труда могут быть выражены: в абсолютном значении (в виде показателя уровня производительности труда) или в относительном (в виде процента роста ее к предыдущему периоду)[2, c.61].

Учёт труда персонала производится путём ряда расчётов (при воздействии естественных показателей характеризующих деятельности фирмы):

Производительность труда за год определяется по формуле:

$$P_{\text{III}} = N/R_{cc}, \tag{1}$$

где N – общий объем, выполненный за год работы;

 R_{cc} – среднегодовая численность персонала.

Производительность труда – это показатель эффективности применения труда персонала фирмы, по анализу аспектов, таких как: выработка ((доля готового продукта) по отношению к численности персонала (размер фонда оплаты труда)) и трудоемкости производства (все затрат труда (численности работников всех категорий) по отношению к объему готового продукта).

Среднесписочная численность работников определяется по средствам деления фактического числа работников за каждый календарный день рассматриваемого периода на число дней исследуемого периода.

Важно учитывать относительное отклонение показателя производительности труда – фактического в сравнении с базисным, расчёт производится по формуле:

$$q = (P_n - P_{6a3})/P_{6a3} * 100,$$
 (2)

где P_n и $P_{\bar{\alpha}a}$ - выработка на одного работника в отношении планового к базисном году, выражается в рублях.

При выявлении эффективного использования фонда рабочего времени, возможно, включение условия — уменьшения трудоёмкости исполняемых работ по средствам автоматизация производственного процесса без сокращения или с увеличением производительность труда. Итогом данного нововведения изменений — качественно новое использование использования рабочего времени, при котором, процессе снижения трудоемкости в организации происходит через:

1. Сокращение численности рабочих, определяется по расчётной формуле:

$$\Delta R = {}^m\!\!\sum_{i=1} \Delta \tau_i \; N_{ni} / F_{\pi \bar{0}} {}^*\!\! K_{\bar{0} BH}, \eqno(3)$$

где Nni – плановый объем готового продукта;

F_{лб} − фонд отработанного времени одним сотрудником в базисном году;

 $K_{\text{бвн}}$ – коэффициент изготовленного продукта по норме выработки в базисном году;

m – число готовых производственных линий, по которым происходит снижение трудоемкость;

2. Рост производительности труда при автоматизации или усовершенствовании производства (с учётом сокращения персонала) (τ_i) рассчитывается по формуле:

$$\Delta q_{mp} = (^{m}\sum_{i=1} (\Delta \tau_{i} \ N_{i/} ^{m}\sum_{i=1} \Delta \tau_{\delta i} \ N_{\delta i} - ^{m}\sum_{i=1} \Delta \tau_{i} \ N_{i})) * 100 \ k, \eqno(4)$$

где k – коэффициент численности основного производственного персонала от общей численности персонала.

При этом изменения, происходящие в области производственных процессов определяют высокий уровень эффективности работы специалистов HR-отдела по средствам грамотной политики в области службы управления персоналом.

Список использованной литературы:

- 1. Постановление Правительства от 31.10.2002 N 787 «О порядке утверждения единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих, единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих»
- Лындина, О. Планирование, бюджетирование и управление фондом оплаты труда / О. Лындина // Управление персоналом. — 2014 . — № 4 . — С. 51-55 — ISBN 5-95630-007-8.
- 3. Опарина, Н. Оценка эффективности обучения и развития топ-менеджеров, [Текст] / Н.Опарина // Справочник кадровика. -2011. -№12. -c. 130-137.
- Селютина, А.В. Основы кадрового аудита [Текст] // Справочник кадровика.-2013.-№9 с.57-68.

© С.В.Мамонтова, А.С.Лукьянчикова, 2015

УДК 330

А. А. Маренюк

Студент Института экономики

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный нефтяной технический университет

Г. Уфа, Российская Федерация

М. М. Гайфуллина

К.э.н., доцент

Институт экономики

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный нефтяной технический университет Г. Уфа, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЯХ

Основной задачей на предприятии является повышение эффективности производства, данный процесс обусловлен правильным, точным и рациональным использованием как материальных, финансовых, так и трудовых ресурсов. Последние в свою очередь измеряются показателем производительность труда.

Производительность труда (ПТ) – показатель, характеризующий эффективность затрат труда в материальном производстве и определяется количеством продукции, производимой в единицу времени (прямой показатель) или затратами труда на производство единицы продукции (обратный показатель) [1, с. 87].

Традиционно данный показатель рассчитывается как отношение объема продукции, работ, услуг (Q) к среднесписочной численности работников (ССЧ), занятых в основной деятельности организации.

Существует три метода исчисления производительности труда: натуральный, стоимостной и трудовой. Рассмотрим чем они отличаются и как рассчитываются в зависимости от деятельности нефтегазовой компании (НГК).

Натуральный метод предполагает измерение объема произведенной продукции в натуральных показателях, но так как они несопоставимы, то применяют условнонатуральные показатели, которые рассчитываются на основе приведения различных видов выпускаемой продукции к единому измерителю с помощью переводных коэффициентов, например, через нефтяной эквивалент или условное топливо.

Примером натурального способа исчисления ПТ в бурении является выражение объема производства в количестве проходки за определенный период времени деленного на ССЧ персонала занятых в бурении или на число буровых бригад. В добыче – количество валовой добытой нефти или газа на ССЧ (в добыче); в нефтепереработке и нефтехимии аналогично, но его применяют крайне редко из-за широкого ассортимента продукции.

Трудовой же метод заключается в том, что объем продукции оценивается в единицах рабочего времени (трудоемкости). Этот метод применим ко всем видам продукции не зависимо от их готовности и позволяет получать обобщающую характеристику, но распространению данного направления препятствует ряд недостатков в измерении и учете трудоемкости.

Примером показателя трудоемкости в добыче является отношение среднесписочной численности персонала, занятой в добыче на эксплуатационный фонд скважин, данный показатель показывает сколько человек необходимо для обслуживания одной скважины.

Стоимостной метод — универсальный. Это объясняется тем, что он позволяет обобщить однородную и разнородную, сравнимую и несравнимую продукцию, но существуют и недостатки, одним из них является несовершенство оптовых цен, служащих для измерения объема промышленной продукции. Примером стоимостного метода в бурении может служить сметная стоимость выполненного объема работ, а в нефтегазодобыче — выручка от реализации добытого углеводородного сырья.

Рассчитать показатель в зависимости от условий, это один из шагов к оптимальному управлению производительностью труда, но существуют ряд факторов, оказывающих влияние на данный показатель.

По своему содержанию и сущности все факторы производительности труда можно объединить в три группы [2, с. 256]:

- материально-технические это сочетание технической и энергетической вооруженности труда на основе непрерывного развития научно-технического прогресса;
- 2) организационно-экономические включают прогрессивные изменения в организации работы, производства и управления;
- 3) социально-психологические это факторы, которые причиняют улучшение качества рабочей силы.
- В ходе исследования были выявлены типичные проблемы в управлении производительностью труда на предприятии и в частности в нефтегазовых компаниях, а также предложены пути их решения.

Проблема неэффективной организации труда заключается в том, что во время трудового процесса происходят непредвиденные перерывы, нарушения трудовой дисциплины и нерациональное использование рабочего времени (опоздания, совещания, чаепития и т. д.). Человек с большим стажем уже не переживает за свое рабочее место и начинает более свободно вести себя на работе, пренебрегая установленными правилами в организации.

Устаревшие техника и технологии, также вызывают проблемы снижения производительности труда. Отставание развития модернизации производства и

оборудования от конкурентных компании, за счет того, руководство не всегда готово привносить в компанию инновационные технологии и принимать новые, непривычные для них решения.

Стабильная система мотивации, как следствие быстрая адаптация персонала к существующей системе мотивации, поэтому не обходимо проводить исследования и вовремя принимать меры по изменению данной системы.

Следующая выявленная проблема - это карьерный барьер. Во многих НГК существует система грейдирования оплаты труда в зависимости от стажа и статуса, но она не учитывает карьерный рост до самого начальства, чаще всего в компаниях преобладают ведущие специалисты и менеджеры низшего звена, что несомненно оказывает влияние на производительность персонала.

Для того чтобы решить вышеизложенные ошибки в системе управления персоналом необходимо провести ряд мероприятий:

- 1) укрепление трудовой дисциплины (полный учет рабочего времени, борьба против неорганизованности, наказание рублем, использование системы контроля доступа);
- 2) совершенствование организации и производства с учетом изменений во внешней среде:
- 3) оптимизация и постоянное совершенствование системы мотивации (не только с учетом материального поощрения, но мотивов социальности, самоутверждения, самостоятельности, состязательности, справедливости стабильности и др.);
 - 4) совершенствование системы профессионально-квалификационного продвижения.

Как мы видим, управление производительностью труда трудоемкий и сложный процесс, необходим не только расчет основных показателей для выявления проблем, но и учет материальных, организационных и моральных факторов. Не стоит забывать, что человек один из самых важных ресурсов на предприятии, не будет рабочей силы, не будет и производства.

Список использованной литературы

- 1. Тасмуханова А. Е. Экономика предприятий: учебное пособие. Уфа: Издательство УГНТУ, 2010. 221 с.
- 2. Макова М.М., Ибрагимова Н.В. Управление персоналом и интеллектуальной собственностью в инновационном малом и среднем бизнесе: учеб.- метод. комплекс. Уфа: Изд-во УГНТУ, $2010.-385\ c.$

© А. А. Маренюк, М. М. Гайфуллина, 2015

УДК 330

А. А. Маренюк, Студент Института экономики ФГБОУ ВПО Уфимский государственный нефтяной технический университет Г. Уфа, Российская Федерация М. М. Гайфуллина, К.э.н., доцент Институт экономики ФГБОУ ВПО Уфимский государственный нефтяной технический университет Г. Уфа, Российская Федерация

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Человек как основа любого коллектива обеспечивает успешное развитие организации. Недостаточно эффективная мотивация сотрудников компании снижает показатели результативности ее деятельности. В каждой организации данная система носит специфический характер, определяемый отраслевыми особенностями, уровнем квалификации, национальной принадлежностью и т. д.

Мотив как причина и объективная необходимость трудиться формируется еще до начала профессиональной деятельности. Мотивация человека к труду изменяется под воздействием многих факторов, в том числе образования, воспитания, окружающей среды. Традиционно в экономической литературы выделяют такие мотивы к труду [1, с. 161]:

- а) мотив социальности (потребность быть в коллективе), так данный мотив очень ярко выражен в восточной (японской) деловой среде, в России же это желание работать «в хорошем коллективе»;
 - б) мотив самоутверждения (в частности присущ молодым специалистам);
- в) мотив самостоятельности (характерен людям, которые стремятся открыть свой бизнес):
 - г) мотив справедливости, отражает важную составляющую организации труда;
- д) мотив состязательности (генетический мотив), при небольших затратах этот мотив дает значительный экономический эффект;
- е) мотив стабильности или надежности, доля сотрудников, считающих главным фактором стабильность, существенно выше доли сотрудников, привыкших рисковать и способных принимать неформальные решения;
- ж) мотив потребления новых знаний и других активов (для среды высококвалифицированных специалистов).

Чтобы добиться эффективного трудового поведения сотрудника, используют организационные, морально-психологические методы и материальное стимулирование. Работодатель всегда старается побудить работника выполнить работу качественно и в срок. Распознавать потребности сотрудников — сложная задача, так как система мотивации каждого работника постоянно меняется.

К организационным методам относят: привлечение работника к участию в управлении организацией, решению социальных вопросов; обеспечение их дальнейшего карьерного роста.

Морально-психологическими методами считаются – признание заслуг, личная ответственность за работу, доверие и т. д.

Под материальным стимулированием понимают все экономические мотивы – выплата заработной платы, премий, наличие социального пакета, и др.

Российская практика показывает, что примеров мотивации персонала очень много, приведем некоторые из них.

- 1. В компании «СКМ Групп» для работников с показателями эффективности не менее 90% в течении года устраивают различные мероприятия (русская охота, трофи-рейды на авто и т. д.), выдают премии «Персонал года», скидки на недвижимость при лояльности к компании не менее 3х лет;
- 2. В ОАО АНК «Башнефть» такими примером можно считать применение КПЭ (ключевых показателей эффективности), на основе которых выплачивается премиальная часть (сколько работал столько получил), социальные гарантии, обучения, различные деловые игры, скидки на продукцию нефтехимии, премии и т. д.

В зарубежных странах, мотивирующими факторами являются отгул и дополнительные дни отпуска, возможность работать дома в случае форс-мажоров, премии при работе без больничных и так далее.

Кроме этого мотивация зависит и от культуры той или иной страны. Во Франции самое главное — равноправие и отдых, если начальство задержало, то сотрудник вправе

обратиться к адвокату. В Китае распространенной практикой является поход в ресторан всем отделом или подразделением, обусловленный культом еды.

На рисунке 1 определены основные факторы в среднем по России, влияющие на вовлеченность сотрудников в производственный процесс.

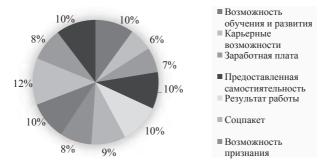


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на вовлеченность сотрудников в работу

Мотивация персонала является важнейшим фактором эффективности деятельности организации в целях достижения устойчивого экономического роста.

Список использованной литературы

1. Войтоловский Н. В, Калинина А. П. учебник для бакалавров «Экономический анализ», 2013.-548 с.

© А. А. Маренюк, М. М. Гайфуллина, 2015

УЛК 658.3

А.В. Махова

канд. экон. наук, доцент кафедры социально-экономических дисциплин ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» филиал в г. Славянск-на-Кубани, Российская Федерация

Р.В. Чернецова

магистрант 1 курса направления подготовки «Педагогическое образование», магистерская программа «Управление образовательной организацией»

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ВОПРОСОВ МОТИВАЦИИ В КЛАССИЧЕСКИХ И СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРИЯХ

В классических теориях мотивации представлены первые методы целенаправленного управленческого воздействия на работников для повышения эффективности их деятельности и достижения, тем самым, организационных целей.

Одной из самых первых концепций стал метод «кнута и пряника». Сущность этого метода заключалась в том, что для мотивации работников необходимо применять как систему поощрений (объявление благодарности, выдача премии, награждение ценным подарком, награждение почетной грамотой и т.д.) с одной стороны, так и наказаний

(замечание, выговор, строгий выговор, увольнение и т. д.) — с другой. Поощрение нацелено на развитие, стимулирование морального удовлетворения личности. А взыскание связано с морально-психологическим неудовлетворением личности, хотя при этом так же, как и поощрение, может служить побудителем к действию [1, с. 38].

До момента возникновения в 1910 году школы научного управления этот метод был основным для большинства руководителей. Однако американскому ученому Фрэнку Тейлору и его современникам удалось сделать мотивацию по методу кнута и пряника более эффективной, когда объективно определили понятие «достаточной дневной выработки» и предложили оплачивать труд тех, кто производил больше продукции, пропорционально их вкладу. Увеличение производительности труда, явившееся результатом использования этого метода мотивации, в сочетании с более эффективным применением специализации и стандартизации, было впечатляющим. Успех мотивации по типу кнута и пряника был так велик, что приятные ощущения от него до сих пор сохраняются у руководителей.

Однако, постепенно ученные начали приходить к выводу необходимости изучения психологических особенностей личности, что привело к созданию школы человеческих отношений. Основателем этого направления считается американский психолог и социолог Элтон Мэйо. Его знаменитые Хоторнские эксперименты, проходивших в «Вестерн Электрик Компани» (близ Чикаго) в 1927-1932 годах, оказали большое влияние на изучение вопроса мотивации [2, с. 76].

Открытие Мейо роли человеческого фактора в производительности труда привело к появлению целого ряда работ, направленных на изучение психологии работников. Одной из работ этого направления стала теория оперативного управления условиями, разработанная в 1938 году американским психологом Бересом Скиннером [3, с. 29].

Одной из первых основных содержательных теорий мотивации является разработанная в 1943 году теория «иерархии потребностей» Маслоу. Согласно его теории, мотивация — это процесс удовлетворения пяти уровней потребностей человека, расположенных в строгой иерархии: физиологические потребности, потребности в безопасности и защищенности на рабочем месте, социальные потребности, потребности в уважении и завершающий уровень — потребности в самовыражении [4, с. 45].

Схожей с теорией Маслоу является созданная в конце 50-х годов двухфакторная теория Фредерика Герцберга. Согласно этой теории, мотивация — это процесс удовлетворения потребностей двух групп факторов, которые по-разному влияют на мотивацию труда. Первая группа — это гигиенические факторы, которые связаны с окружающей средой, где осуществляется работа, а вторая — мотивирующие факторы, которые связаны непосредственно с характером и сущностью самой работы [5, с. 112].

Теории Маслоу и Герцберга более глубоко раскрывают психологические особенности личности по сравнению с ранними классическими теориями, и их идеи были продолжены в первых современных теориях. В классических теориях можно увидеть большое разнообразие мотивационных факторов. Ниже приведены сравнительная характеристика классических теорий мотивации (табл. 1).

Таблица 1 – Сравнительная характеристика классических теорий мотивации

Теория	Сущность	Рекомендации к	Методы	
		применению	воздействия	
Метод	Для мотивации	Руководитель должен	Поощрение -	
кнута и	работников необходимо	поощрять работников за	объявление	
пряника	применять систему	успешное выполнение	благодарности,	
(конец	наказаний (кнута) и	работы и наказывать за	выдача премии,	

VIV \		***********	***************************************
XIX BB.)	поощрений (пряника).	неудачи.	награждение
			ценным
			подарком,
			почетной
			грамотой и т. д.
			Наказание -
			замечание,
			выговор, строгий
			выговор,
			увольнение и т. д.
Теория	Основное влияние на	Руководитель должен	Работа в
человече	работника оказывает не	создать в коллективе	коллективе,
ских	материальное	атмосферу	общение между
отношен	поощрение, а система	взаимопомощи и	сотрудниками,
ий (1932)	взаимоотношений в	партнерства.	отказ от узкой
	коллективе.	1 1	специализации и
			единоначалия, и
			т.д.
Теория	Поведение людей	Руководитель должен	Различные
оператив	обусловлено их	ставить перед	вознаграждения,
ного	поведением и	работниками стимулы,	которые
управлен	последствиями в	которые оказывали на	оказывают на
ия	прошлых аналогичных	них в прошлом	работников
условиям	ситуациях.	положительное влияние.	положительное
и (1938)			влияние.
Теория	Работники имеют пять	Необходимо определить	Материальное
иерархии	уровней определенных	иерархию потребностей	вознаграждение,
потребно	потребностей, и их	работника и выбрать	медицинское
стей	поведение определяется	наиболее актуальную и	страхование,
(1943)	самой нижней	использовать подходящие	безопасные
	неудовлетворенной	средства воздействия на	условия труда,
	потребностью.	работника. После	общение с
	Удовлетворение	удовлетворения	коллегами,
	очередного уровня	потребности	творческая работа
	потребностей является	скорректировать методы	ит.д.
	условием роста	воздействия для	
	человека.	следующего уровня	
		потребностей.	
Двухфак	Потребности	Необходимо	Комфортные
торная	работников делятся на	удовлетворять	условия работы,
теория	две группы факторов:	гигиенические	общение и
(конец	гигиенические и	потребности работников	взаимодействие с
50-x	мотивационные.	для поддержания	коллегами,
годов	Гигиенические факторы	стабильности коллектива,	должностной
XX BB)	влияют лишь на	и особое внимание	рост, интересное
	удовлетворенность	уделять мотивационным	содержание труда,
	трудом, а	потребностям, для	возможность
L	L10	. F, , , , , , , , , , , , , , , ,	

	мотивационные	повышения	личной
	непосредственно	эффективности	самореализации и
	влияют на поведение	деятельности работников.	т.д.
	работника.		

Классические теории открывают большое количество разнообразных методов мотивационного воздействия на работников. Теории Маслоу и Герцберга более глубоко раскрывают психологические особенности личности по сравнению с ранними классическими теориями, и их идеи были продолжены в первых современных теориях.

Акцент на потребности работников сохранялся и в первых современных теориях мотивации, прежде всего в теории ERG, разработанной в 1972 году американским психологом Клейментом Альдерфером. Согласно этой теории, мотивация — это процесс удовлетворения трех групп основных потребностей: потребности существования, потребности взаимосвязи и потребности роста [6, с.185].

Основное отличие этой теории состоит в том, что процесс удовлетворения потребностей идет не строго по иерархии, а может осуществляться в любом направлении. При этом, если потребности какой-либо группы удовлетворены в меньшей степени, то возрастает значимость других групп потребностей.

Теория Альдерфера в целом обладает рядом сильных сторон, присущих ранним содержательным теориям, но лишена многих свойственных им ограничений, что делает ее достаточно эффективной для применения.

Некоторые положения теории Маслоу оспариваются в теории приобретенных потребностей, которая была разработана в 50-х годах американским психологом Дэвидом Мак Клеландом. С его точки зрения, мотивация — это процесс удовлетворения трех групп высших потребностей человека: потребностей во власти, успехе и принадлежности.

Эти три группы потребностей не исключают друг друга, и для эффективного воздействия на работников необходимо их комплексное удовлетворение [7, с. 39].

В дальнейшем, в мотивационных теориях основное направление получило изучение поведенческих особенностей людей. Главными работами этого периода стали теория ожиданий Врумма, теория постановки целей Локка, теория справедливости Адамса и комплексная теория Портера-Лоулера.

Другое объяснение того, как люди распределяют и направляют свои усилия на достижение поставленных целей, дает разработанная в 1968 году американским ученым Стейси Адамсом теория справедливости.

По этой теории мотивация работника определяется тем, насколько справедливо вознаграждаются его усилия по отношению к другим работникам. Работник субъективно определяет отношение полученного вознаграждения к затраченным усилиям на выполнение работы, а затем соотносит его с вознаграждением других людей, выполняющих аналогичную работу. Если сравнение показывает несправедливость вознаграждения, то у него возникает психологическое напряжение и неудовлетворенность от работы.

В дальнейшем, он будет стремиться исправить эту несправедливость, уменьшая свой вклад, работая менее усердно, либо пытаясь изменить уровень получаемого вознаграждения. Самым же кардинальным способом выражения чувства несправедливости будет желание покинуть организацию. Те же сотрудники, которые считают, что им переплачивают, будут стремиться поддерживать интенсивность труда на прежнем уровне или даже увеличивать ее [8].

В том же году американский психолог Эдвин Лок разработал теорию постановки целей. Согласно ей, мотивационный процесс заключается в том, что работник ставит перед собой ряд целей и осуществляет для их достижения определенные действия. При этом все, что он совершает, делается им осознанно. Он анализирует происходящие вокруг него события и выбирает на этой основе для себя ряд целей, к которым он будет стремиться, выполняя определенную работу.

Эта теория, как и теория ожиданий, также достаточно трудно применима на практике, так как трудно определить, какие внутренние цели ставит перед собой работник и чего именно он хочет добиться.

Комплексная теория, разработанная совместно Лайманом Портером и Эдвардом Лоулером, включает в себя элементы теорий ожиданий и справедливости. Согласно их теории, мотивация работников определяется ценностью возможного вознаграждения и степенью уверенности в том, что определенный уровень приложенных усилий действительно повлечет за собой определенный уровень вознаграждения. Лоулер и Портер рассматривали вознаграждения и их воспринимаемую справедливость в качестве недостающего звена модели Врума между результатом и валентностью. Причем внутренние награды, удовлетворяющая потребности высшего уровня, рассматриваются как более важная причина удовлетворения, и именно она является причиной дальнейшей мотивации по сравнению с внешними наградами [9, с. 76].

Таким образом, можно сделать вывод, что именно результативный труд способствует удовлетворенности работника, а не наоборот. То есть, при мотивировании работников, руководители должны использовать не только методы внешнего, но и внутреннего вознаграждения, причем последние должны стать ведущими.

Совсем иной подход по сравнению с вышеописанными предлагает теория партисипативного (общего) управления. Она базируется на том, что мотивационный процесс будет наиболее эффективным, если работники будут привлекаться к управлению организацией. Когда работник заинтересованно участвует во внутрифирменной деятельности и получает от своего труда удовлетворение, то он работает более эффективно и качественно.

Различают три способа вовлечения работников в процесс управления организацией: выдвижение предложений, выработка альтернативы, выбор окончательного решения [10, с. 121].

Теория партисипативного управления делает акцент на том, что участие в управлении мотивирует человека к лучшему выполнению работы, что влияют на производительность труда и качество. Также она способствует более полному задействованию потенциала человеческих ресурсов организации.

Эта теория может быть весьма эффективной для современных организаций, так как работнику могут иметь несколько большее представление о проблемах организации и предлагать действительно эффективные решения.

Несколько обособленной от описанных выше современных теорий мотиваций является теория X Y, разработанная американским психологом Дугласом МакГрегором. Эта теория основное внимание уделяет не типу поведению работников, а стилю и типу поведения руководителей организации. Так как руководители также являются сотрудниками коллектива, им тоже свойственна мотивация труда и определенное поведение в процессе труда, и своим поведением они могут оказывать влияние на мотивацию работников.

МакГрегор выделил два стиля поведения руководителей, которые различаются между собой степенью контроля над подчиненными. Первый стиль руководства — автократический. Его сущность заключается в том, что руководитель навязывает

подчиненным свои решения и централизует полномочия. Прежде всего, это касается формулирования задания подчиненным и регламента их работы. Предпосылки автократичного стиля поведения руководителя МакГрегор назвал теорией «Х».

Второй стиль руководства — демократический. При этом стиле руководитель не навязывает подчиненным свою волю, а наоборот, включает их в процесс принятия решений и определение регламента работы. Предпосылки демократичного стиля поведения руководителя МакГрегор назвал теорией «Ү».

К основным методам воздействия руководителей на подчиненных здесь будет относится предоставление работникам возможности самим принимать решения по вопросам того, каким образом выполнять то или иное задание [11, с. 165].

Сравнивая эти два стиля, можно прийти к выводу, что автократический стиль руководства более характерен для старых организаций. В современных рыночных условиях более эффективным является демократический стиль.

Современные теории мотивации гораздо глубже раскрывают психологические особенности работников, открывая тем самым целый ряд дополнительных методов воздействия. Эти теории не исключают, а дополняют друг друга, и руководители организаций при комплексном применении этих теорий могут эффективно использовать методы воздействия на подчиненных.

Ниже приведена сравнительная характеристика современных теорий мотивации (табл. 2).

Таблица 2 – Сравнительная характеристика современных теорий мотивации

Теория	Сущность	Рекомендации по	Мотивационные
•	<u> </u>	применению	факторы
Теория приобрете нных потребнос тей Мак Клеланда (конец 50- х)	Работники имеют три группы высших потребностей: власть, успех и принадлежность. Эти потребности взаимосвязаны между собой, и поэтому необходимо их комплексное удовлетворение.	Так как потребности низшего уровня работников как правило удовлетворены, руководителям следует обращать внимание на высшие потребности.	Творческая работа, участие в управлении организацией, взаимодействие с окружающими.
Теория ERG Альдерфе ра (1972)	Потребности делятся на три группы, которые взаимосвязаны между собой. При меньшей степени удовлетворенности одной группы потребностей, повышается роль других групп потребностей.	Необходимо обеспечить комплексное удовлетворение всех трех групп потребностей, не выделяя одну группу в качестве доминирующей.	Материальное вознаграждение, вовлечение в творческую работу, выполнение сложного задания, продвижение по службе, взаимодействие с окружающими.

	I	I	1
Теория ожиданий Врумма (1964)	Человек выбирает для достижения цели определенный тип поведения и надеется, что выбранный им вариант поведения действительно приведет к удовлетворению или приобретению	Необходимо сопоставить предлагаемое вознаграждение с ожиданиями работников и привести их в соответствие. Также необходимо сформировать	Гарантирование работнику определенного вознаграждения за выполненную работу, которое будет для него наиболее ценно.
	желаемого.	высокий, но реалистичный уровень результатов, ожидаемых от подчиненных, и внушить им, что они могут их добиться, если приложат силы.	
Теория	Работник субъективно	Необходимо	Предоставление
справедли	определяет отношение	обеспечить	работнику
вости	полученного	справедливое	вознаграждения в
Адамса	вознаграждения к	вознаграждение	соответствии с
(1968)	затраченным усилиям на	работников в	результатами его
	выполнение работы, а	соответствии с	работы, беседа с
	затем соотносит его с	эффективностью их	работником.
	вознаграждением других	работы.	
	людей, выполняющих		
	аналогичную работу. На		
	основе этого сравнения у		
	работника		
	вырабатывается определенный тип		
	поведения.		
Теория	Работник осознанно	Руководство при	Помощь
постановк	определяет для себя ряд	постановке целей	работникам в
и целей	целей и осуществляет	должно обеспечить	достижении их
Локка	действий по их	широкое участие	личных целей (
(1968)	достижению.	подчиненных,	продвижение по
		исполнителей в их	службе,
		обсуждении, так как	повышение
		участие в постановке	оплаты труда,
		цели приводит к	премии).
T.	***	удовлетворенности.	
Комплекс	Чтобы достичь	Необходимо	Материальное
ная	определённых	объединить в рамках	вознаграждение
теория	результатов и получить	единой	работников в
Портера- Лоулера	достойное	взаимоувязанной	соответствии с
(1967)	вознаграждение, человек затрачивает усилия,	системы такие понятия, как усилия	затраченными ими усилиями
(1707)	загранивает усилия,	поплия, как усилия	ини усилияни

	зависящие от его способностей, опыта и	работников, их способности,	(повышение оклада, премии,
	квалификации. При этом размер усилий определяется ценностью вознаграждения. Значительное влияние на результаты оказывает	результаты, а также вознаграждение, удовлетворение и восприятие.	продвижение по службе и т.д.), комфортные условия труда.
	осознание человеком своей роли в процессе труда.		
Теория	Для достижения	Теория применима в	Вовлечение
партисипа	наибольшего эффекта	тех организациях, где	работников в
-тивного	мотивации работники	высокая доля	процесс
управлен	вовлекаются в процесс	творческих и	управления,
RИ	управления	ответственных	разработку
	организацией.	работников. Тогда	планов
		использование	организации,
		работников в	приглашение их в
		управлении позволить	качестве
		раскрыть их	экспертов на
		творческий потенциал	собрания и т.д.
		и повысит	
		эффективность	
		человеческих ресурсов	
		организации.	
Теория Х	Мотивация работников	При выборе стиля	Гибкий график
Y	зависит от стиля	руководства	работы для
МакГрего	руководства. Выделяется	необходимо учитывать	работников,
pa (1957)	два стиля – авторитарное	стадию развития	возможность
	и демократическое	организации и уровень	самостоятельно
	руководство. При	подготовки	принимать
	первом стиле	сотрудников.	решения и
	руководитель навязывает		самоконтроль и
	подчиненным свои		т.д.
	решения и централизует		
	полномочия. При втором		
	- наоборот, включает их		
	в процесс принятия		
	решений и определение		
	регламента работы.		

По сравнению с классическими теориями мотивации, современные теории большее внимание уделяют изучению психологических особенностей личности. Они, конечно, не дают четкого ответа на вопрос, что именно побуждает человека к деятельности, но позволяет построить определенные модели поведения человека в различных условиях и на этой основе выработать

Каждая из описанных теорий не противостоит, а дополняет друг друга, и они дают возможность понять, что процесс мотивации — это сложный механизм, который требует комплексного изучения и применения различных методов мотивации.

Список использованных источников

- 1 Комаров, Е.И. Стимулирование и мотивация в современном управлении персоналом [Текст] / Е.И.Комаров. // Управление персоналом. [б. м.], 2007. №1. с. 38-41
- 2 Мескон, М. Х., Альберт, М., Хедоури, Ф. Основы менеджмента [Текст] : пер. с англ. / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. М. : [б. и.], 2007. 704 с.
- 3 Верещагина, Л. А., Карелина, И. М. Психология потребностей и мотивация персонала [Текст] / Л. А. Верещагина, И. М. Карелина. Вологда : Гуманитарный центр, 2007. 152 с.
- 4 Маслоу, А. Мотивация и личность [Текст] / А. Маслоу; пер. с англ. Т. Гутман [и др.]. СПб. : [б. и.], 2007. 351 с.
- 5 Казначевская, Γ . Б. Менеджмент [Текст] : учеб. 7-е изд. Ростов н/Д : Феникс, 2007.-346 с.
- 6 Лукаш, Ю. А. Мотивация и эффективное управление персоналом фирмы [Текст] / Ю. А. Лукаш. М. : ДИС, 2010. с. 467.
- 7 Мак-Клелланд, Д. Мотивация человека [Текст] / Д. Макклелланд. СПб. : Питер, 2007. 314 с.
- 8 Герчикова, И. Н. Менеджмент [Электронный ресурс] : 4-е изд., перераб. и доп. М. : $2010.-512\ c.-URL$:
- 9 Ричи, Ш., Мартин, П. Управление мотивацией [Текст] : учеб. пособие. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
- 10 Семенов, А. К., Набоков В.И. Основы менеджмента [Текст] : учеб. 4-е изд. М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и K^{o} », 2007. 556 с.
- 11 Цветаев, В. М. Управление персоналом [Текст] / В. М. Цветаев. СПб. : Питер, $2007.-563~\mathrm{c}.$

© А.В. Махова, Р.В. Чернецова, 2015

УДК 330.322(075)

Г.А. Михно, к.т.н., доцент кафедры вычислительной математики ФГБОУ ВПО «Тверской государственный университет» г.Тверь, Российская Федерация

МОДЕЛЬ УЧЕТА АНОМАЛЬНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПРИ АНАЛИЗЕ И ВЫБОРЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В настоящее время актуальной задачей в теории инвестиционного анализа является развитие методики обоснования выбора инвестиционного проекта из заданного множества с учетом неопределенности, связанной с возможностью непредвиденного прекращения реализации проекта до завершения планового инвестиционного горизонта. Причинами такой возможности могут быть изменения политической или экономической ситуации, финансовый кризис и т.п. обстоятельства. Примером, отражающим рассматриваемый фактор неопределенности, является ситуация с международным проектом по прокладке газопровода «Южный поток».

В статье предлагается решение задачи на основе интерпретации критерия Сэвиджа [1] и динамических характеристик многопериодных инвестиционных проектов применительно к выбору проекта при указанном типе неопределенности. Для многопериодных проектов отмеченная выше неопределенность состоит в условиях прекращения реализации проекта в один из заранее неизвестных периодов. Причем, прекращение реализации проекта в плановый завершающий период является лишь одним из возможных условий. Далее рассматриваемую неопределенность будем называть аномальной. Критерий Сэвиджа называют еще критерием наименьшего сожаления (см. [1]), так как он ориентирует инвестора на выбор такого проекта, чтобы при наступлении любого из возможных условий (в смысле периода прекращения реализации проекта) инвестор испытывал наименьшее сожаление от принятого решения.

Перейдем к формальному описанию использования критерия Сэвиджа применительно к задаче выбора многопериодных инвестиционных проектов в условиях аномальной неопределенности. При этом будем следовать упрощающим допущениям относительно описания инвестиционных проектов, принятым в [2, 3]. Здесь заметим, что принимаемые допущения не снижают общности рассматриваемого подхода. Пусть $I = \{1, 2, ..., N\}$ – множество альтернативных многопериодных инвестиционных проектов с одинаковым плановым горизонтом T. Пусть далее $z_i(t)$ - плановый инвестиционный платеж в момент времени t, соответствующий проекту i, t = 0,1,...,T; p_t , q_t – прогнозные (одинаковые для всех проектов) ставка по инвестированию для дополняющих инвестиций и ставка для дополняющего заимствования соответственно в период времени [t-1,t], t>0; Y-1одинаковый проектов плановый уровень (изымаемого) структурированный по периодам в соответствии с вектором $d = (d_0, d_1, ..., d_T)$, так что в момент t изымаемый доход равен $d_t \cdot Y$; $C_i(t)$ – уровень капитализации (остаточное имущество) по проекту i в момент времени t, который будем, следуя [2], трактовать как излишек или недостаток финансовых средств в данный момент. Дополнительно предполагаем, что лимит заимствования отсутствует, излишек финансовых средств полностью вкладывается в дополняющие инвестиции для соответствующего момента времени, а недостаток финансовых средств компенсируется дополняющими кредитами. В качестве целевого показателя инвестиционных проектов возьмем уровень капитализации. Если не учитывать присущую реализации проектов аномальную неопределенность, то соответствующая данному показателю модель рекомендует выбирать проект с максимальным значением остаточного имущества (уровня капитализации) на момент Т. Для учета аномальной неопределенности следует рассматривать многопериодное значение показателя, т.е. учитывать значения уровня капитализации $C_i(t)$ каждого проекта для всех t = 1, ..., T.

Теперь (с учетом принятых допущений) приведем процедуру выбора многопериодного инвестиционного проекта из исходного множества альтернативных проектов с использованием критерия наименьшего сожаления. Во-первых, вычисляются начальные излишки или недостатки финансовых средств инвестора для каждого проекта, т.е. значения показателя $C_i(0)$ для всех $i\epsilon I$, по формуле $C_i(0)=z_i(0)-d_t\cdot Y$. Далее (в соответствии с принятыми выше положениями) вычисляются $C_i(t)$ для всех $i\epsilon I$ и всех $t=1,\ldots,T$ по формулам

$$\begin{cases} \mathcal{C}_i(t) = z_i(t) - d_t \cdot Y + (1+p_t) \mathcal{C}_i(t-1) \text{ при } \mathcal{C}_i(t-1) \geq 0 \\ \mathcal{C}_i(t) = z_i(t) - d_t \cdot Y + (1+q_t) \mathcal{C}_i(t-1) \text{ при } \mathcal{C}_i(t-1) < 0. \end{cases}$$

В результате вычислений формируется матрица $C = \|C_i(t)\|$ размером $N \times T$, каждая строка которой характеризует многопериодную капитализацию проекта, соответствующего номеру строки, а каждый столбец характеризует капитализацию всех проектов, относящуюся к

периоду, равному номеру столбца. Матрица C позволяет принятым для критерия Сэвиджа образом определить меру сожаления r_{it} инвестора от выбора проекта i в случае, если его реализация прервалась в момент времени t. Такая мера определяется соотношением $r_{it} = \max_{i \in I} C_i(t) - C_i(t)$. Содержательно сожаление измеряется разницей между максимально возможным остаточным имуществом (капитализацией) для случая прекращения реализации проектов в момент времени t и остаточным имуществом, которое будет получено инвестором в данный момент по выбранному проекту. Вычисления мер сожаления для всех анализируемых проектов и всех возможных периодов приводят к матрице сожалений (рисков) $R = \|r_{it}\|$ с размерами, как и матрица C, равными $N \times T$. Наконец, окончательный выбор проекта в условиях аномальной неопределенности проводится с использованием в качестве оценочной функции для проектов функции максимума вида $\varphi(i) = \max_t r_{it}$, которая определяет максимально возможное сожаление, связанное с выбором проекта i. Выбирается проект с наименьшим значением оценочной функции φ .

В заключение отметим, что использование (известного) критерия Сэвиджа в задачах выбора многопериодных инвестиционных проектов при рассматриваемой аномальной неопределенности требует специфической интерпретации характеристик проектов. В статье такая интерпретация проиллюстрирована для целевого показателя, который уровень капитализации, обеспечиваемый проектами структурированном уровне дохода. Своя интерпретация возможна и требуется в рассматриваемой задаче при использовании других целевых показателей, допускающих многопериодную оценку. Например, можно использовать в качестве целевого показателя уровень дохода, обеспечиваемый проектами при заданных (требуемых инвестором) значениях капитализации для каждого планируемого периода реализации проекта. Заметим также, что в целях наглядной демонстрации исследуемой в статье неопределенности, рассмотрение задачи проведено для случая определенности всех остальных факторов, влияющих на реализацию проектов. Обобщение подхода на случай отказа от такой определенности (например, для процентных ставок по инвестированию и заимствованию) требует дополнительной разработки методов оценки используемых целевых показателей.

Список использованной литературы:

- 1. Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталев Е.Ю . Моделирование рисковых ситуации в экономике и бизнесе. М.: Финансы и статистика, 2000. 176 с.
 - 2. Крушвиц Л. Инвестиционные расчеты. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 432 с.
- 3. Блех Ю., Гетце У. Инвестиционные расчеты: модели и методы оценки инвестиционных проектов. Калининград: "Янтарный сказ", 1997. 450 с.

© Г.А. Михно, 2015

УДК 332:007

 ${f C.A.}$ Молчаненко, к.э.н., ст. преподаватель кафедры статистики Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь, ${f P\Phi}$

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: приведена методика экономико-статистического исследования формирования и развития системы совместного предпринимательства в регионе

Ключевые слова: совместное предпринимательство, статистический анализ, прогнозирование, адаптивное моделирование, регион

В условиях преодоления финансово-экономического кризиса большое значение придается анализу и прогнозированию региональной социально-экономической системы и в частности — системе совместного предпринимательства. Указанная региональная структура может быть исследована через механизм функционирования различных производственных факторов и определяется как соотношение между производственными затратами и полученной продукцией по отношению к системе совместного предпринимательства данной территории [2, 4].

Не нарушая традиционного взгляда на категорию «эффективность», определим ее через экономико-математическое выражение зависимости результатов производственной деятельности от обусловивших эти результаты показателей-факторов. Так, уравнение многофакторной модели (система взаимодействия производственных факторов в регионе) имеет общий вид:

$$y = f(x_1, x_2, ..., x_n),$$
 (1)

где у — результативный показатель (выпуск продукции, чистый доход и т. п.), а x_1, x_2, \dots, x_n — показатели-факторы, которые влияют на результативный показатель (затраты труда и средств производства, природные условия и т. д.).

В ряде научных трудов [1, 5] зависимость между факторами лишь в первом приближении можно считать линейными, более детальное рассмотрение позволяет обнаружить их нелинейность. Как правило, такие показатели, как прибыль, себестоимость, капитальные затраты на производство и другие, в действительности нелинейно зависят от объема производства, расхода ресурсов и т. п.

В этом случае возникает оптимизационная задача вида:

$$\varphi_t(x_1, x_2, ..., x_n) = b_i, \quad i = 1, 2, ..., m$$
 (2)

$$y = f(x_1, x_2, ..., x_n) \rightarrow \max.$$
 (3)

Условие неотрицательности переменных входят в ограничение (2).

Такие задачи, в принципе, можно решать классическими методами дифференциального исчисления [3]. Однако на этом пути встречаются такие вычислительные трудности, которые делают необходимым поиск других методов решения. В частности, нами использован метод множителей Лагранжа.

Функция Лагранжа имеет вид

$$L(X) = f(X) + \sum_{i=1}^{m} \lambda_i \varphi_i(X), \tag{4}$$

где λ_i — постоянные множители (множители Лагранжа). Отметим, что множителям Лагранжа можно придать экономический смысл.

Если $f(x_1,x_2,...,x_n)$ – доход, соответствующий плану $X=(x_1,x_2,...,x_n)$, а функция $\varphi_i(x_1,x_2,...,x_n)$ – издержки i-го ресурса, соответствующие этому плану, то λ_i – цена (оценка) i-го ресурса, характеризующая изменение экстремального значения целевой функции в зависимости от изменения размера i-го ресурса. L(X) – функция n+m переменных $(x_1,x_2,...,x_n,\lambda_1,\lambda_2,...,\lambda_m)$. Определение стационарных точек этой функции приводит к решению системы уравнений

$$\begin{cases} \frac{\partial L(X)}{\partial x_j} = 0, & j = 1, 2, ..., n \\ \frac{\partial L(X)}{\partial \lambda_i} = 0, & i = 1, 2, ..., m \end{cases}$$
 (5)

Отметим, что $L'_{\lambda_i}(X) = \varphi_i(X)$, т. е. в (5) входят уравнения связи.

Поэтому, задача нахождения условного экстремума функции y=f(X) сводится к нахождению локального экстремума функции L(X). Если стационарная точка найдена, то вопрос о существовании экстремума в простейших случаях решается на основании достаточных условий экстремума – исследования знака второго дифференциала $d^2L(X)$ в стационарной точке при условии, что переменные приращения Δx_j связаны соотношениями

$$\sum_{i=1}^{n} \frac{\partial \varphi_i}{\partial x_i} \Delta x_j = 0, \qquad i = 1, 2, ..., m,$$
(6)

полученными путем дифференцирования уравнений связи.

Проведем анализ для конкретной формы производственной функции – функции Кобба-Дугласа:

$$y = a_0 x_1^{a_1} x_2^{a_2} . (7)$$

Здесь x_1 – затраты труда, x_2 – объем производственных фондов. Величины a_0 , a_1 , a_2 – это параметры производственной функции. Их конкретные числовые значения определяются на основе статистических данных с помощью корреляционных методов. В соответствии со своим экономическим содержанием $0 < a_i < 1$, i = 1, 2.

Потенциальный инвестор планирует вложить c ден. ед. в совместное предприятие. Предполагаемый реципиент обладает ресурсами x_1 и x_2 , p_1 и p_2 известные цены ресурсов. Иностранного инвестора интересует максимально возможный объем производства в планируемой совместной предпринимательской структуре. Нами построен алгоритм решения задачи отыскания максимума продукта при общей сумме затрат c, т. е. задачи вида

$$a_0 x_1^{a_1} x_2^{a_2} \to \max,$$
 (8)

$$p_1 x_1 + p_2 x_2 = c \,. {9}$$

Метод Лагранжа позволяет образовать одну функцию, объединяющую как максимизируемое выражение, так и ограничение. Перепишем ограничение в виде $p_1x_1+p_2x_2-c=0$, умножим его на некоторый множитель λ и прибавим к производственной функции. Получим функцию Лагранжа

$$L = a_0 x_1^{a_1} x_2^{a_2} + \lambda (p_1 x_1 + p_2 x_2 - c).$$

Поскольку в нашем случае функция Лагранжа включает три переменные $(x_1, x_2 \ \ u \ \lambda)$, условием ее максимизации является равенство нулю трех частных производных:

$$\begin{cases} \frac{\partial L}{\partial x_1} = a_0 a_1 x_1^{a_1 - 1} x_2^{a_2} + \lambda p_1 = 0, \\ \frac{\partial L}{\partial x_2} = a_0 a_1 x_1^{a_1} x_2^{a_2 - 1} + \lambda p_2 = 0, \\ \frac{\partial L}{\partial \lambda} = p_1 x_1 + p_2 x_2 - c = 0. \end{cases}$$
(10)

Построим модель применения функции Кобба-Дугласа для оценки эффективности производственной функции на примере совместного предпринимательства в агропромышленном комплексе Ставропольского края.

Расчет параметров и построение модели выполнен по данным статистической отчетности за 2009–2013 гг. Для совместного предпринимательства Ставропольского края модель производства имеет вид:

$$y = 2,68x_1^{0.481}x_2^{0.595}$$
 в натуральных показателях; $y = 2,78x_1^{0.504}x_2^{0.516}$ в денежной форме.

В соответствии со свойствами данной модели $a_1 + a_2 > 1$ имеет место положительная эффективность расширения масштаба производства.

В нашем случае 0,481+0,595=1,076>1 или 0,504+0,516=1,020>1,

т. е. общая сумма затрат растет относительно медленнее роста продукта, а средние и предельные затраты на единицу продукции уменьшаются, причем предельные затраты ниже средних.

Учитывая, что в 2012 г. $p_1 = 1210,5$, $p_2 = 2311,7$, c = 540623,4 тыс. долл., система уравнений (10) будет иметь вид:

$$\begin{cases} 2,78 \cdot 0,504 \cdot x_1^{-0,496} \cdot x_2^{0,516} + \lambda \cdot 1210,5 = 0, \\ 2,78 \cdot 0,504 \cdot x_1^{0,504} \cdot x_2^{-0,484} + \lambda \cdot 2311,7 = 0, \\ 1210,5 \cdot x_1 + 2311,7 \cdot x_2 - 540623,4 = 0. \end{cases}$$
(11)

Реализация данной модели показывает, что для эффективности производства необходимо x_1 и x_2 держать на уровне соответственно 207,6 чел/ч и 125,8 тыс. долл. При этом $\lambda=0,0001$ характеризует предельную эффективность денежных средств при данных конкретных условиях, т. е. показывает, на сколько единиц увеличилась бы в оптимальном решении продукция совместного предпринимательства АПК (y), если бы лимит денежных средств c повысился на одну единицу.

Моделируя объем иностранных инвестиций в совместное предпринимательство (c) и стоимость ресурсов (p_1, p_2) , вкладываемых реципиентами, можно построить прогноз производства продукции совместных предприятий региона.

Прогнозирование с использованием данных Росстата [6] и данных приведенной адаптивной модели показало, что в 2018 г. по сравнению с 2014 г., в целом эффективность функционирования совместных предприятий в регионе возрастет. Так, доля инвестиций в основной капитал в секторе совместного предпринимательства в общем объеме инвестиций может возрасти за указанный период с 19,6 до 24,8%. Удельный вес занятых на совместных предприятиях в общей численности занятого населения в крае соответственно может увеличиться с 1,9 до 3,8%. При этом интегральный коэффициент общей экономической эффективности совместных предприятий возрастет на 2,4 процентных пункта.

Таким образом, анализ прогнозных значений и наметившихся тенденций изменения основных показателей социально-экономической эффективности совместного предпринимательства дает основание делать выводы о дальнейшем их росте, а, следовательно, и о повышении социально-экономической эффективности совместного предпринимательства в целом, что в ближайшей перспективе позволит укрепить социально-экономическое положение Ставропольского края.

Список использованной литературы:

- 1. Молчаненко С. А. Принципы кластеризации сельских территорий по уровню занятости и устойчивости развития / в сб.: «Информационные системы и технологии как фактор развития экономики региона». Ставрополь, 2013. С. 138-140.
- 2. Шуваев А. В. Стратегия регулирования занятости на селе // Аграрная наука. 2006. № 3. С. 12-13.
- 3. Шуваев А. В. Детерминанты сельской занятости // Человек и труд. 2003. № 11. С. 67.

- 4. Шуваева С. А. Стратегические направления повышения занятости сельского населения //Актуальные вопросы экономических наук. 2010. № 17-1. С. 262–267.
- Шуваева С. А. Проблемы занятости и доходов сельского населения // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 24. С. 249-250. 6.www/gks.ru

© С.А. Молчаненко, 2015

УДК 336:007

С.А. Молчаненко

к.э.н., ст. преподаватель кафедры сервиса и туризма Ставропольский государственный аграрный университет г. Ставрополь, Российская Федерация

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В КОНТЕКСТЕ ЗАНЯТОСТИ

Основная идея устойчивого развития сельских территорий (в соответствии с Концепцией устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года) заключается в том, что наряду с увеличением объема агропромышленного производства и повышением эффективности сельского хозяйства необходимо «достижение полной занятости сельского населения и повышение уровня его жизни» [1]. Таким образом, устойчивость сельских территорий в настоящее время должна отождествляться не только с экономической и экологической составляющими, но и с социально-трудовой.

Как отмечает А. В. Шуваев, «Таким образом, при исследовании устойчивого развития сельских территорий важное место должно принадлежать прежде всего занятости трудоспособного сельского населения, экономическая сущность которой, по нашему мнению, должна быть конкретизирована в трех аспектах: во-первых, как важная функция социально-производственной системы села, во-вторых, как основополагающий индикатор развития отраслей сельской экономики и, в-третьих, как объективный фактор устойчивого развития муниципального района» [7, с. 19]. Это обусловлено тем, что уровень занятости населения как социально-экономический фактор и как один из показателей использования его человеческого потенциала концентрирует в себе степень и масштабы трудовой деятельности, а через это, косвенно, комплексную эффективность хозяйствования в АПК и на уровне сельской территории в целом.

Что касается самой категории «занятость», то до сих пор в научной литературе нет определенной точки зрения, относительно экономической сущности данного понятия. В широком смысле, о занятости говорится как о деятельности граждан, связанной с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащей законодательству РФ и приносящей, как правило, им заработок. Встречаются научные высказывания, что занятость — это распределение работников по сферам приложения труда, либо это понятие характеризует степень вовлеченности рабочей силы в производство.

Исследование научных трудов по устойчивому развитию сельских территорий [5, 6, 7 и др.] позволяют охарактеризовать занятость как экономическую категорию, которая является основополагающим феноменом аграрных производственных и трудовых отношений на уровне сельского территориального образования. В этом смысле занятость

обладает всеобщим характером, поскольку присуща любой организационно-правовой форме хозяйствования на селе и проявляет себя как важнейшее условие его развития и основной императив функционирования производительных сил.

В качестве примера приведем наиболее характерные определения категории «занятость». Так, А. З. Дадашев определяет ее как «...совокупность отношений между трудоспособными людьми и обществом по поводу общественно-полезной деятельности ... она отражает участие трудоспособного человека в сфере народного хозяйства, приносящее ему заработок или доход» [2, с. 5]. В. С. Буланов характеризует занятость населения как «занятие полезным трудом, учебой, работой, уходом за детьми, военную службу и т.д., это совокупность отношений по поводу участия населения в трудовой деятельности, выражающая его меру включения в труд» [1, с. 16].

Изучение теоретического наследия зарубежных и отечественных ученых позволило нам обобщить взгляды по основным проблемам занятости в аграрной сфере и на селе. Основное внимание нами обращено на выделение комплекса условий и факторов повышения занятости как первопричины и основы развития сельских территориальных образований.

Среди современных ученых, активно занятых теоретическими и прикладными проблемами занятости в сельском хозяйстве и в целом на уровне сельских территорий, особо следует выделить высказывания следующих из них. Так, Л. М. Низова характеризует занятость сельского населения в условиях трансформаций АПК, во-первых, с позиции макроэкономики как систему экономических, правовых, социальных и организационных мер в непосредственном единстве и взаимодействии государства, бизнеса и человека по улучшению структуры занятости и повышению конкурентоспособности населения на сельском рынке труда. Во-вторых, в микроэкономическом смысле – как достижение сбалансированности спроса и предложения рабочей силы, ведущее к повышению эффективности производства в конкретном хозяйствующем субъекте [5, с. 30-31].

П. И. Ламанов считает занятость на селе «объективной экономической категорией, которая реализуется через деятельность жителей сельской местности, ... это - совокупность отношений между людьми по поводу создания условий для реализации необходимости и возможности трудиться» [4, с. 22].

По нашему мнению, в условиях устойчивого развития сельских территорий занятость ориентирована на необратимый рост и эффективность воспроизводственных процессов на селе в долговременном периоде и выступает в качестве основного фактора стабильности сельских территориальных образований, а ее повышение — в качестве условия их продуктивного социально-экономического совершенствования, удовлетворяющего потребностям настоящего и будущего поколений в разнообразных товарах и формах трудовой деятельности в сельской местности.

Список использованной литературы:

- 1. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года. Режим доступа: http://www.mcx.ru
 - 2. Буланов В. С. Рынок труда в России. М.: Экзамен, 2000. 448 с.
 - 3. Дадашев А. З. Проблемы занятости и труда. М.: Экономика, 2003. 543 с.
- 4. Ламанов П. И. Занятость на селе и использование трудовых ресурсов. Краснодар: КубГТУ, 2007. 265 с.
- 5. Низова Л. М. Занятость сельского населения в условиях реформирования АПК: монография. Йошкар-Ола: Мар. гос. ун-т, 2008. –180 с.

- 5. Шуваев А. В. Личное подсобное хозяйство дополнительный источник увеличения продукции АПК // Аграрная наука. -2001. -№ 7.- C. 2.
- Шуваев А. В. Детерминанты сельской занятости // Человек и труд. 2003. № 11. С.
 67.
- 7. Шуваев А. В. Экологический менеджмент в аграрных системах // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Ставрополь: Изд-во ИДНК. 2011. № 4 (20). С.18–21.

©С. А. Молчаненко

УДК 33.336.143

Т.А. Найденова, И.Н.Швецова

Сыктывкарский госуниверситет, г. Сыктывкар, Россия

РЕЗЕРВЫ РОСТА ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ

В новых макроэкономических условиях одной из первоочередных определена задача обеспечения долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы как базового принципа ответственной бюджетной политики. В связи с этим возникает необходимость создания действенных стимулов для расширения собственной доходной базы путем выявления резервов роста доходов региональных бюджетов. Особенно остро этот вопрос стоит в субъектах РФ, территории которых полностью или частично отнесены к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям, в силу особенностей их социально-экономического развития.

Анализ доходов консолидированных бюджетов в 2010-2013 гг. показывает, что в большинстве северных субъектов РФ имеет место устойчивая тенденция снижения темпов роста доходов и рост величины дефицитов бюджетов.

Рост дефицита бюджета обусловлен рядом факторов, наиболее существенным из которых, является пропорция распределения налоговых доходов между федеральным центром и регионами, определенная существующим бюджетным законодательством.

Декларации Федерального центра о равенстве бюджетных прав, противоречат практике, что подтверждается статистическими данными.

Таблица 1 – Динамика соотношения налоговых доходов, собранных на территориях субъектов $P\Phi$, поступивших в федеральный бюджет и консолидированные бюджеты субъектов $P\Phi$, $\%^1$

Показатели		Период исследования						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Российская								
Федерация								
– налоговые доходы	49,41	48,06	44,93	39,87	41,41	46,09	47,13	47,4
федерального								
бюджета								
– налоговые доходы	50,59	51,94	55,07	60,22	58,59	53,91	52,87	52,6
консолидированного								
регионального								
бюджета								
Северные регионы								

	75 17	72.50	72.50	65.07	70.47	74.11	75 15	65.0
– налоговые доходы	75,47	72,50	73,50	65,87	70,47	/4,11	75,45	65,9
федерального								
бюджета								
– налоговые доходы	24,53	27,50	26,50	34,13	29,53	25,89	24,55	34,1
консолидированного								
регионального								
бюджета								
Республика Коми								
– налоговые доходы	65,7	64,0	65,1	51,1	52,5	57,8	55,5	58,1
федерального								
бюджета								
– налоговые доходы	34,3	36,0	34,9	48,9	47,5	42,2	44,5	41,9
консолидированного								
регионального								
бюджета								

¹Источник: рассчитано авторами по данным статистической налоговой отчетности ФНС России [Электронный ресурс]. URL: http://www.nalog.ru

В северных субъектах имеет место превышение суммы налогов, перечисленных в федеральный бюджет над суммой налогов, остающихся в распоряжении субъекта РФ. Наглядно данную тенденцию иллюстрирует ситуация в Республике Коми, где наблюдается постепенный рост доли доходов, зачисляемых в федеральных бюджет над долей доходов, остающейся на территории. Анализ ситуации в других северных субъектах РФ позволяет сделать вывод о том, что особенно остро стоит проблема в Ханты-Мансийском АО, в Ямало-Ненецком АО, Ненецком АО, где доля собранных налогов, перечисляемая в федеральный бюджет, составляет соответственно 88,1%, 81,1%, 64,4%. Эти регионы обладают высоким уровнем развития нефте-газодобывающей промышленности. Однако, основная часть налога на добычу полезных ископаемых в соответствии с Бюджетным кодексом РФ, поступает в федеральный бюджет.

Централизация бюджетных средств в федеральном бюджете приводит к территориальной (вертикальной) несбалансированности бюджетной системы: профициту на федеральном уровне и дефициту подавляющего большинства региональных бюджетов. Закон концентрации средств в федеральном бюджете, сформулированный Г.Д. Поляком, гласит: «чем выше уровень концентрации в центральном бюджете, тем ниже уровень экономического и социального развития государства».[3, с.47]

В определенной мере централизация бюджетных ресурсов в федеральном бюджете оправдана, но она не должна приводить к излишней концентрации финансовых ресурсов на федеральном уровне и осуществляться в ущерб территориальных бюджетов. Эта ситуация противоречит принципу самостоятельности региональных и местных бюджетов, не способствует развитию местной инициативы, порождает финансовое иждивенчество [4, с.2].

Действующая модель формирования налоговых доходов консолидированных региональных бюджетов не учитывает интересы северных регионов. Налоговые доходы бюджетов северных регионов выше среднего значения по стране.

Таблица 2 – Налоговые доходы субъектов РФ, отнесенных к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям, тыс. руб. 1

ii iipiipabiiciiiibiii k iiiiii iiceriioeriiii, ibie. pyo.							
Налоговые доходы	Период исследования						
	2010	2011	2012				
В среднем по субъектам Российская	92 283 550	117 050 717	131 976 023				

Федерация			
В среднем по районам Крайнего	102 912 791	138 209 333	156 593 345
Севера и приравненным к ним			
местностям			
Республика Коми	80 413 779	107 187 967	116 982 923

¹Источник: рассчитано автором по данным статистической налоговой отчетности ФНС России [Электронный ресурс]. URL; http://www.nalog.ru

Основной причиной такой разбалансированности является специализация северных регионов как основа формирования налоговой базы и налоговых доходов бюджетов, отражаемая на отраслевой структуре валовой добавленной стоимости. В отраслевой структуре валовой добавленной стоимости северных регионов РФ преобладает добыча полезных ископаемых как вид экономической деятельности, обеспечивающий поступление в федеральный бюджет налога на добычу полезных ископаемых. Удельный вес остальных видов экономической деятельности северных регионов как основы налогообложения, обеспечивающего формирование доходов консолидированного бюджета, значительно снижен.

Значительное количество налоговых льгот оказывает существенное влияние на состояние доходности бюджетов, затрудняет эффективность их администрирования и снижает результативность применения. В бюджетах субъектов РФ имеют место выпадающие доходы в связи с предоставлением в соответствии с Налоговым кодексом РФ налоговых льгот: 1) по налогу на прибыль организаций: уменьшение налоговой базы на сумму убытка или части убытка (ст.283 НК РФ); установление законодательными (представительными) органами субъектов РФ пониженной ставки налога для отдельных категорий налогоплательщиков в соответствии с п.1 ст.284 НК РФ; льготы в отношении резидентов особых экономических зон в соответствии с п.п. 6 и 7 ст. 288.1 НК РФ, п.п. 1(в части), 1.2 и 5.1 ст. 284 НК РФ); 2) по транспортному налогу; 3) по налогу на имущество организаций; 4) льгот по местным налогам. В отдельных субъектах потери бюджета от предоставления налоговых льгот растут. Так, в Хабаровском крае объем потерь от предоставления льгот по налогу на прибыль организаций увеличился в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 86,6%, в Томской области – в 2,2 раза, в Ямало-Ненецком АО – на 74,6%.

Во многих северных субъектах удельный вес безвозмездных поступлений из федерального бюджета в доходах консолидированных бюджетов выше среднего по Российской Федерации, что говорит о низкой обеспеченности их собственными финансовыми ресурсами в 2010 – 2012 годах. В 2012 г. В республиках Алтай, Бурятия, Тыва, Камчатском крае безвозмездные поступления составляют более 50% доходов бюджетов. Незначительный объем финансовой помощи получают Ханты-Мансийский АО-Югра, Ямало-Ненецкий АО, Сахалинская область, Иркутская область. В тоже время, практически во всех субъектах наблюдается снижение объемов безвозмездных поступлений из федерального бюджета.

Таблица 3 — Динамика безвозмездных поступлений районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям¹

iipripabitetitibiii k tiitii Meetitoetiiii						
Субъекты РФ	Безвозмездные поступления,			Отклонение		
	млн. руб.					
	2010	010 2011 2012		Абсолютно	Относительное	
				e	2012 к 2011,	
				2012 к 2011,	%	
				млн. руб.		

Российская	1511,7	1768,8	1680,1	-88,7	-5,1
Федерация					
Северные регионы	174068,	278133,	199950,8	-78182,2	-28,1
	3	0			·
Республика Коми	8222,1	9794,1	9996,2	+202,1	+2,1

¹Составлено по: Регионы России 2013. Стат. сборник./ Росстат. – М., 2013 [Электронный ресурс]. URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc 1136971099875. Дата обращения 23.10.2014.

Выделение дополнительных дотаций из федерального бюджета обеспечивают увеличение поступлений в региональные бюджеты, но не сможет в полной мере покрыть растущие потребности региона и обеспечит лишь финансирование первоочередных расходов, что повысит риски несбалансированности регионального бюджета. Уменьшение зависимости от межбюджетных трансфертов и развитие собственного доходного потенциала является ключевой задачей бюджетной политики северных субъектов РФ.

На величину доходов бюджета оказывают влияние такие факторы, как задолженность по уплате налогов в бюджет и собираемость налогов.

Картина с задолженностью по уплате налогов неоднозначна. В большинстве субъектов задолженность по уплате налогов в бюджетную систему растет. Исключение составляют Чукотский АО, Республика Коми, Тюменская и Магаданская области. Растущая задолженность свидетельствует о неэффектиной системе налогового администрирования в регионе.

Рост задолженность является результатом низкой собираемости налоговых платежей. 11 субъектов из 24 имеют собираемость налоговых платежей менее 90%.

Анализ сложившейся ситуации с формированием доходов в северных субъектах $P\Phi$ показал, что в данный момент имеет место:

- 1) снижение темпов роста доходов, приводящее к росту объемов дефицита бюджетов;
- 2) несправедливое распределение налоговых источников между федеральным центром и регионами (65,9% собранных налогов зачисляется в федеральный бюджет);
- 3) отрицательное влияние отдельных налоговых льгот (в частности, налоговые льготы по налогу на прибыль организаций для убыточных организаций);
- 4) низкое качество налогового администрирования, и как следствие низкая собираемость налогов и высокая задолженность по налоговым платежам.

В тоже время имеются резервы роста доходов бюджетов практически во всех северных субъектах $P\Phi$.

Наращивание доходов бюджетов может произойти в результате изменения бюджетного и налогового законодательства. Теоретически это может быть достигнуто за счет введения новых налогов и увеличения налоговых ставок. Однако будут иметь место негативные последствия: рост налоговой нагрузки и социальной напряженности.

Изменение законодательства должно идти в направлении передачи дополнительных доходов на уровень субъектов Российской Федерации, увеличения межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, изменения пропорций распределения бюджетных доходов между федеральным центром и субъектами РФ и др.

В условиях стабильности законодательства при поиске резервов роста доходов следует исходить из внутренних источников: развитие экономики, создание новых рабочих мест, рост производительности труда, легализация выплаты заработной платы (уход от выплаты заработной платы в конвертах); реализация инвестиционных проектов; развитие доходного потенциала через применение стимулирующих механизмов на федеральном уровне

(например, выделение дополнительной финансовой помощи субъектам, проводящим бюджетные реформы, направленные на повышение эффективности бюджетных расходов); отмена неэффективных налоговых льгот (в частности, запрет на перенос убытков на будущие налоговые периоды организациям, повторно допустившим убыток); повышение качества налогового администрирования.

Предлагаемый перечень резервов роста поступлений доходов в региональные бюджеты, безусловно, будет постоянно уточняться и по содержанию, и по сущности и адаптироваться к задачам социально-экономического развития, налоговой и бюджетной политики текущего этапа.

Основным препятствием для выявления резервов роста доходов служит отсутствие мотивации должностных лиц органов государственной власти в проведении комплекса работ по мобилизации доходов на территории субъектов, так как это снизит размер финансовой помощи и, прежде всего, дотаций, поступающих из федерального бюджета. Повышать заинтересованность субъектов РФ нужно начинать с законодательного закрепления справедливой пропорции распределения доходов бюджетов между федеральным центром и субъектами РФ, которая была предусмотрена первой редакцией Бюджетного кодекса РФ. Это соотношение должно иметь вид 50 : 50, что позволит обеспечить регионы ресурсами достаточными для выполнения возложенных на них расходных полномочий и снизить зависимость от федерального центра. Федеральный центр освободится от излишней опеки регионов и сосредоточится на решении глобальных проблем.

Список использованной литературы

- 1. Бюджетный кодекс РФ 31 июля 1998 года N 145-ФЗ (ред.0т29.11.2014 г.)
- 2. О бюджетной политике в 2014-2016 годах: Бюджетное Послание Президента Федеральному собранию от 13.06.2013 г.
- 3. Бюджетная система России: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Г.Д. Поляка. 2-е изд. перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, $2009.-47\,\mathrm{c}$.
- 4. Родионова В.М. Совершенствование бюджетного законодательства необходимое условие осуществления преобразований в бюджетной сфере России // Финансы и кредит. 2006. № 2. С. 2.

© Т.А.Найденова, 2015 © И.Н.Швенова, 2015

УДК 336

Т.В. Нгуен, Т.Т.Х. Дао

Магистрант 2 курса

Кафедра финансов и менеджмента, Факультет экономики и менеджмента Тульский государственный университет, Г. Тула, Российская Федерация

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

С моей точки зрения, управление кредитными рисками является «сквозным» процессом, которым затрагивает все элементы кредитной деятельности; от поиска потенциальных

заемщиков на стадии формирования кредитного портфеля и потенциального (резервного) кредитного портфеля. Из результата изучения можно отметить, что кредитный риск - это и процесс и сложная система, который начинается с определения рынков кредитования, которые часто называются «целевыми рынками». Этот процесс продолжается в форме последовательности стадий погашения долгового обязательства.

Изучение процесса управления кредитным риском в банке связано с анализом содержания конкретных этапов, составляющих этот процесс.

Последовательность этапов процесса управления кредитным риском представлена на рисунке 1.



Рис.1. Общая схема процесса управления кредитным риском

Управление кредитным риском производится в соответствии с проводимой банком кредитной политикой. На рисунке 1 видно, что процесс, включает в себя следующие этапы:

- 1. Разработка кредитной политики банка и определение стратегии в области риска
- 2. Реализация кредитной политики
- 3. Идентификация кредитных рисков
- 4. Анализ и оценка риска
- 5. Разработка мер реагирования
- 6. Применение определенных мер воздействия на кредитный риск
- 7. Анализ результатов

На каждом этапе применяются разнообразные методы для того, чтобы банк получил наилучший результат при наличии неопределенности в условиях деятельности.

В каждом банке процесс управления кредитным риском имеет характерные детали, которые связаны с особенностями данного банка, в том числе с его организационной структурой, величиной, специализацией и т.д. Однако суть процесса управления зачастую остается неизменной.

Список использованной литературы:

1. Кабушин С.Н. Управление банковским кредитным риском: Учебное пособие. - М.: Новое издание, 2005 г., 336 с.

© Т.В. Нгуен, Дао Т.Т.Х., 2015

Т.В. Нгуен

Магистрант 2 курса Кафедра финансов и менеджмента Факультет экономики и менеджмента Тульский государственный университет Г. Тула, Российская Федерация

ЗАКОН ИЗМЕНЕНИЯ СТАНДАРТНОЙ И НЕСТАНДАРТНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОБЪЕМЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Одним из основных этапов процесса прогнозирования является определение законов изменения стандартной и нестандартной задолженности в объеме кредитного портфеля банка. С моей точки зрения, мы должны проанализировать и количественно определить степень влияние данных факторов на изменение стандартных и нестандартных кредитов.

Мы построили этот закон в следующем виде:

$$F1 = C_{\text{ucr}}^{t_i} - D \times C_{\text{ucr}}^{t_0} \tag{1}$$

$$F2 = C_{cr}^{t_i} - D \times C_{cr}^{t_0} \tag{2}$$

$$D = \frac{\bar{l} \times \Delta m - \bar{m} \times \Delta l}{(\bar{m} + \bar{l})^2}$$
 (3)

где $C_{\text{\tiny HCT}}^{t_i}$ - состояние нестандартной задолженности в определенный момент времени;

 $C_{cr}^{t_i}$ - состояние стандартной задолженности в определенный момент времени;

 $V_{\rm kr}^{\rm t_i}$ - объем кредитных ресурсов банка в определенный момент времени;

 \bar{l} - средний уровень качества обслуживания долга на протяжении исследуемого периода;

 $\frac{m}{m}$ - средний уровень платежеспособности заемщиков банка на протяжении исследуемого периода;

 Δm — среднее значение показателя m;

 Δl - среднее значение показателя l;

D – поправочный коэффициент, отражающий влияние m и l;

n – количество периодов исследования (временных интервалов), i = 1, n.

Видно, что такой подход к определению законов изменения нестандартных и стандартных кредитов позволяет определить процент изменения кредитных ресурсов банка и количественно определить степень влияния основных факторов, что отражает поправочный коэффициент. Для расчета такого коэффициента мы применили уравнение полного дифференциала, которое позволяет определить закономерность изменения функции при изменении ее аргументов.

Для определения закона изменения доли просроченной задолженности в кредитном портфеле банка также воспользуемся уравнением полного дифференциала.

Итак, представим прогнозное изменение величины ($\Delta Д_{\rm up}$), если изменяются параметры ($C_{\rm ucr}$) и ($C_{\rm cr}$) [1, c.251]:

$$\Delta \Pi_{\text{np}} = \frac{C_{\text{cr}} \times \Delta C_{\text{hcr}}}{\left(C_{\text{hcr}} + C_{\text{cr}}\right)^2} - \frac{C_{\text{hcr}} \times \Delta C_{\text{cr}}}{\left(C_{\text{hcr}} + C_{\text{cr}}\right)^2} = \frac{C_{\text{cr}} \times \Delta C_{\text{hcr}} - C_{\text{hcr}} \times \Delta C_{\text{cr}}}{\left(C_{\text{hcr}} + C_{\text{cr}}\right)^2}$$
(4)

где $\Delta \Pi_{\rm m}$ - прогнозируемое изменение доли просроченной задолженности;

 $\Delta C_{\text{\tiny HCT}}$ - изменение объемов нестандартных кредитов;

 $\Delta C_{\rm cr}$ - изменение объемов стандартных кредитов.

Данная формула позволяет определить, насколько изменится показатель $Д_{np}$ при заданных изменениях показателей C_{cr} и C_{hcr}

Если полученное значение показателей $\Delta Д_{np}$ умножить на запланированный объем кредитных ресурсов банка, то получим прогнозную величину объема просроченной залолженности банка.

Список использованной литературы:

1. Кабушин С.Н. Управление банковским кредитным риском: Учебное пособие. - М.: Новое издание, 2005 г., 336 с.

© Т.В. Нгуен, 2015

УДК 338

Е.И. Несмеянова,

к.э.н., доцент кафедры менеджмента Институт экономики управления и права г. Набережные Челны, Российская Федерация

ГЕНЕЗИС ПЕЛЕПОЛАГАНИЯ В БИЗНЕСЕ И СПОРТЕ

В процессе участия в X-й Международной бизнес-конференции «Топ-менеджмент: большая цель»! (Республика Беларусь, Минск) я познакомилась с новой концепцией целедостижения, которая родилась в спортивной психологии и удачно применяется в бизнесе. Суть концепции в том, что природа постановки целей в спорте и бизнесе одинакова, так как в обоих случаях поставлена цель, к которой идёт человек, добиваясь определённого результата.

В обеих системах (спорт и бизнес) важно достичь РЕЗУЛЬТАТА. Достижение результата возможно, если чётко обозначена ЦЕЛЬ, как чёткая ПРОГРАММА ЛЕЙСТВИЙ.

Наличие чёткой программы действий позволяет спортсмену и бизнесмену сконцентрировать энергию и целенаправленно расходовать ресурсы.

В спорте и бизнесе работают три основных компонента: эмоциональный, физический и мыслительный. Они влияют на эмоциональное состояние в процессе деятельности, ведут к определённому реальному результату и позволяют концентрировать своё внимание на достижении цели.

Ирина Рюхина чемпионка Европы по баскетболу, основатель компании «Агентство спортивной психологии» (Россия, Москва) утверждает, что «говоря о высшей спортивной цели, всегда проводится параллель между тремя основными факторами: эмоциями, телом и мыслями, что легко сопоставляется с тремя временными отрезками — это прошлое, настоящее и будущее. Где прошлое является эмоциональным компонентом для постановки цели. Настоящее является ощущениями, которые спортсмен испытывает в процессе движения к цели. И будущее является мыслями, которые определяют направление этого движения... Это временное пространство тренирует ощущение внутреннего ресурса... является опорой и уверенностью на протяжении всего пути к поставленной цели» [1, с. 56].

Важная мысль — «временное пространство тренирует ощущение внутреннего ресурса»! В чём феномен спортивных целей? Можно ли его использовать в системе пелеполагания в бизнесе?!

Максим Журило основатель школы правильного бега ILOVERUNNING (Россия, Москва) считает, что «ключевое слагаемое успеха — ОТНОШЕНИЕ к цели. Можно ли с ним работать и его менять?» [2, c. 54].

Отношение к цели связано с ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ за результат каждого сотрудника в коллективе. В связи с этим возникает вопрос о МОТИВАЦИИ которая двигает спортсменов и бизнесменов к достижению поставленной цели и о том, как сделать бизнес-команду сильнее эмоционально и духовно?

Генеральный директор маркетинговой компании «Іхопіса» Александр Тюленев (Россия, Москва) утверждает, что «в бизнесе, при прочих равных условиях, побеждает тот, кто более мотивирован своей целью. Кто больше желает её достичь! Так и в спорте: достижения Больших целей связано с мотивацией спортсмена. При равной физической подготовке, физических данных побеждает более мотивированный спортсмен. Бизнес и спорт очень похожи: масса работы, которую никто не видит, постоянный стресс и тренировки, соревнования и состязания с конкурентами, первое место всегда одно, нельзя достичь больших результатов без тренера и команды» [3, с. 52].

В связи с вышеперечисленными аспектами целеполагания в спорте, возникает вопрос: можно ли в бизнесе применить спортивные методики формирования цели и добиваться сверх результатов? Ответ очевиден: да! Сделать это, основываясь на отработанной методике формирования цели, не составляет особого труда. Суть спортивной методики формирования цели, по мнению Ирины Рюхиной заключается в том, чтобы правильно использовать временную шкалу: прошлое, настоящее и будущее, то есть:

- 1) прошлое эмоциональный компонент постановки цели;
- 2) настоящее ощущения, которые испытываем в процессе движения к цели;
- 3) будущее мысли, которые определяют направление движения.
- В процессе применения методики важно понять, что:
- 1. Неудачи прошлого не должны вас останавливать сегодня, т.е. ПРОШЛОГО НЕТ!!!
- 2. Цели, не достигнутые в прошлом, могут быть причиной будущих неудач!!!
- 3. При постановке будущих целей НЕЛЬЗЯ опираться на прошлый опыт, особенно если он был неудачным.
- 4. Необходимо перейти на новый уровень сложности цели, принципиально изменить угол восприятия реальности и позволить себе то, что кажется абсолютно нереальным. Позволить себе ЦЕЛЬ-МЕЧТУ на данный момент НЕВОЗМОЖНУЮ!
- 5. Как только вы сформулировали невозможную цель, ваше настоящее начинает строить ИНУЮ РЕАЛЬНОСТЬ под достижение цели-мечты. Приходят нужные ресурсы, появляются новые возможности, вы ищите и находите новые пути выполнения поставленной цели, появляются новые партнёры и цели достигаются.
- В процессе общения с бизнесменами, которые приняли участие в бизнесконференции мне приходилось слышать от них, что «я начал зарабатывать, когда появились большие долги!» или «я начал зарабатывать, когда всё потерял!», т.е. жизнь многих бизнесменов показала, что методика спортивного целеполагания применяется в жизни и позволяет получить реальный результат.

Например, участник бизнес-конференции Тимофей Еремеев, основатель компании «Регтиаvent» (Англия) (производство и дистрибуция строительных материалов). Тимофей Еремеев первый и единственный беларус, получивший от Елизаветы II высшую награду Великобритании — Queen's Award for Enterprise (июль 2014 г.) в области инноваций. Около 10 лет назад он переехал в Великобританию, где начал всё с нуля, поскольку был вынужден занять крупную сумму денег, и был поставлен в жёсткие сроки. Нужно было срочно искать источник дохода в условиях чужой страны. Он с партнёром нашёл новые возможности на качественно ином уровне бизнеса.

Александр Кнырович, учредитель компаний «СТИ» и «САРМАТ». Александр начинал свой путь в бизнесе семейной компании «САРМАТ», которую возглавлял отец. Это компания приносила стабильный доход, по мнению Александра, у компании был не задействован значительный потенциал роста и развития. Но семья не хотела ничего менять в бизнесе. Александр ушёл из компании, чтобы построить свой бизнес, так как он это понимал! Ему предстояло доказать семье и прежде всего самому себе, что он не ошибается, что он правильно понимает как нужно строить бизнес. Поставив перед собой глобальную цель — создать стабильную, инновационную компанию и стать первым! Александр совладелец ряда компаний в сфере энергетики, девелопмента, массмедиа, инвест-менеджмента, председатель правления БАВИН (Республика Беларусь, Минск).

Список примеров того, как бизнесмены, преодолевая самого себя, создали принципиально иной бизнес можно продолжать, но суть одна:

- 1. Необходимо научиться опираться на ЦЕЛЬ-МЕЧТУ, чтобы добиться результата.
- 2. Нельзя смотреть в прошлое, чтобы строить свои прогнозы, на будущее!
- 3. Есть только один вектор движения вперёд это из настоящего в будущее!
- 4. Прошлое в бизнесе не существует!!!

Как только вы признаете возможности предлагаемой методики достижения цели, у вас появиться осмысленная цель (жизнь), в которой есть место не столько денежному выражению цели, а скорее смысл деятельности.

Список использованной литературы:

- 1. Рюхина, И. Х-фактор победы / Ирина Рюхина: материалы X международной бизнесконференции. «Топ-менеджмент: большая цель!» 28-29.11.2014, г. Минск: Консалтинговая компания «Ключевые решения», 2014. 105 с.
- 2. Журило, М. Феномен спортивных целей / Максим Журило: материалы X международной бизнес-конференции. «Топ-менеджмент: большая цель!» 28-29.11.2014, г. Минск: Консалтинговая компания «Ключевые решения», 2014. 105 с.
- 3. Тюленев, А. Мотивация достижения целей: спортивный сценарий / Александр Тюленев: материалы X международной бизнес-конференции. «Топ-менеджмент: большая цель!» 28-29.11.2014, г. Минск: Консалтинговая компания «Ключевые решения», 2014. 105 с.

© Е.И. Несмеянова, 2015

УДК 336

К. Р. Нургалеева, Студент Института экономики ФГБОУ ВПО Уфимский государственный нефтяной технический университет Г. Уфа, Российская Федерация М. М. Гайфуллина, К.э.н., доцент, Институт экономики ФГБОУ ВПО Уфимский государственный нефтяной технический университет Г. Уфа, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ В НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЯХ

У каждого человека в жизни есть свои цели, которые связанны с различными сферами жизнедеятельности. Однако часто люди, занимающиеся совместной деятельностью, сталкиваются интересами, и тогда происходит конфликт, который дезорганизует людей, переводит их в состояние, когда ими начинают управлять эмоции, а не разум. Если в обычной жизни конфликтные ситуации по большей части ничего кроме стресса не

преподносят, то для менеджера конфликт является одним из главных врагов, так как от него могут возникнуть самые непредсказуемые последствия. Поэтому одной из функций менеджера, как человека, работающего с людьми, является умение предотвращать возникновения конфликтных ситуаций, сглаживать последствия, разрешать споры, и умело подвести людей из вражды интересов к сотрудничеству и взаимопониманию.

Под конфликтом в организации понимают возникающее в ней открытое столкновение взаимодействующих субъектов на основе возникших противоречий, выступающих в виде противоположных целей, не совместимых в какой-то определенной ситуации [1, с.7].

Предмет конфликта (его также называют объектом конфликта) – это то, из-за чего спорят, что становится объектом противоречащих друг другу или несовместимых притязаний сторон. Предметом конфликта может быть:

- конкретный предмет, конкретная возможность; утверждение, исключающее мнение другого человека.

Причины, которые привели к возникновению организационного конфликта, также могут быть самыми различными: объективными, не зависящими от воли и сознания людей, и субъективными, зависящими от человека; временными и постоянными [2, с.51].

Сейчас в современных, прогрессивно развивающихся организациях человеческий фактор ставится во главу угла. В числе ключевых направлений работы с персоналом — конкурсы профессионального мастерства, институт наставничества, программы адаптации молодых специалистов на производстве, расширение сотрудничества с профильными учебными заведениями. Также для повышения эффективности управления конфликтами на предприятиях добавляют в штат единицу ведущего психолога, организовывают профсоюзные организации.

Однако не все эти мероприятия могут повлиять на возникновение конфликтов в компаниях нефтегазового комплекса, который имеет свои отличительные особенности. Можно выделить несколько особенностей управления конфликтами в нефтегазовых компаниях, исходя из специфики отрасли:

- 1. Одной из особенностей управления конфликтами в нефтегазовой отрасли является то, что некоторые бригады работают в крайне отдаленных областях, далеко от головных офисов. То есть в виду того, что производственные операции в большинстве нефтяных компаний России осуществляются в труднодоступных и отдаленных местах, очень сложно, а точнее даже практически невозможно содержать конфликт-менеджера или психолога в каждой бригаде.
- 2. Вторая особенность произрастает из первой. Вахты, которые находятся в удаленных точках России, например на крайнем Севере, характеризуются малым кругом общения и замкнутым пространством, а часто суровыми, даже спартанскими условиями труда. Работники испытывают дефицит общения, чувствуют себя подавленно. Все эти факторы влияют на возникновение и развитие конфликтных ситуаций, потому что, находясь в узком кругу длительное время, люди становятся более раздражительными, в них накапливаются негативные эмоции, которые усугубляются неизменяющейся окружающей средой, работник, будто каждый день проживает как предыдущий,

Как мы видим, причины конфликтов в нефтегазовых компаниях часто кроются не в информационных факторах, таких как недостаток информации, не в неправильных действиях руководителя, а в неблагоприятных условиях труда. Однако на эту причину руководители крупных нефтяных и газовых компаний никак не могут повлиять, единственное, что они могут сделать, это сгладить это влияние, посредством улучшения условий жизни работников вахт в нерабочее время, например, организовать комнату отдыха, комнату для занятий спортом, предоставить выход в сеть Интернет.

Но не стоит забывать, что работа в нефтяной и газовой промышленности традиционно считается престижной и выгодной, многие стремятся пополнить ряды "нефтяников". Поэтому персонал предприятия стремится вести себя менее конфликтно, для того, чтобы не получить выговор от начальства и не потерять своё рабочее место.

Список использованной литературы:

- 1. Управление конфликтами в трудовом коллективе: учебно-методическое пособие / сост. Е.В. Евтушенко, М.М. Макова. Уфа: Изд-во Фонда содействия развитию научных исследований, 2003. 92 с.
- 2. Макова М.М., Ибрагимова Н.В. Управление персоналом и интеллектуальной собственностью в инновационном малом и среднем бизнесе: учеб.- метод. комплекс. Уфа: Изд-во УГНТУ, $2010.-385\ c.$

© К. Р. Нургалеева, М. М. Гайфуллина, 2015

УДК 65.014.1

М.П. Павлюкевич

Магистрант кафедры Управления образованием Факультета Психологии Томский государственный научно-исследовательский университет г. Томск, Российская Федерация

ПРАКТИКА ИССЛЕДОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА ДИСБАЛАНС (С ОПОРОЙ НА СХЕМУ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ДИЗАЙНА)

Какими бы хорошими ни были стратегии в организации, общего успеха не будет, если системы внутри организации не позволяют воплощать хорошие идеи в жизнь. Согласно концепции организационного дизайна, все системы внутри организации должны быть сбалансированы и взаимосвязаны: задачи, структура, процессы, системы мотивации, люди [3]. Цели же управления — путем баланса между всеми блоками привести компанию к достижению целей. Рассмотрим на примере, как взаимосвязаны блоки организационного дизайна в одной из компаний, а также выявим имеющийся дисбаланс, на основе чего поставим задачи на оптимизацию [2].

Краткая характеристика организации

Организация: ООО «Агат» (Федеральная сеть баров Zажигалка).

Профиль деятельности: сфера развлечений, ночные бары.

Год основания компании: 2003

Число филиалов: 32, территориальное расположение от Одессы до Хабаровска.

Численность сотрудников: более 1000

Структура: Управляющая Компания (УК) сети находится в г.Томске.

УК включает в себя: отдел персонала, отдел маркетинга, бухгалтерию, финансовый отдел, юридическую службу, службу безопасности, службу технической поддержки (IT), административно-хозяйственный отдел.

Структура общесетевая: дивизиональная, с элементами функциональной. Каждый отдел УК курирует работу территорий (филиалов) в ключе своей зоны компетенции. Так, менеджер по персоналу отдела персонала курирует процессы по управлению персоналом в подведомственных территориях. Соответственно, у каждого директора территории одновременно несколько «руководителей».

Структура внутри УК: функциональная, с элементами проектной деятельности.

Структура внутри филиала: линейная.

Конкурентная среда: дифференцирована в зависимости от региона. Так, у бара в Туле нет прямых конкурентов, а в Перми их 13. Также к косвенным конкурентам можно отнести все заведения сферы ресторанного бизнеса, куда гости могут пойти в ночное время суток.

Цель: увеличение прибыли компании путем:

- 1) роста числа филиалов;
- 2) увеличения доходности действующих подразделений:
- увеличения числа посетителей
- увеличения числа повторных посещений гостями заведений («превращение» «новых» гостей в «постоянных»)
 - увеличения среднего чека.

КОНКРЕТИЗАЦИЯ ЗАДАЧИ

Таким образом, одной из важнейших целей компании является «превращение» «новых» гостей в «постоянных». Это становится возможным благодаря качественному, гостеприимному сервису, оказываемому ежедневно. В сети баров Zажигалка методом выработки такого подхода к работе служит внедрение в сеть стандартов работы сотрудников и всего заведения в целом, обязательных к исполнению.

Примеры подобных стандартов (выдержка из стандарта официанта сети баров Zажигалка):

Прием первого заказа:

Старт - Хостес проводила гостей за стол:

В течение 30 секунд - официант подходит к гостям.

В течение 1,5 минуты - официант знакомится с гостями, подает меню, рассказывает правила:

- 1. Подойдя к гостям официант обязан поздороваться с гостем и представиться: «Добрый вечер, меня зовут _____, сегодня я Ваш официант/ я помогу Вам комфортно отдохнуть» Официант подает гостю меню бара.
- 2. Сообщает, как работает кнопка вызова официанта: "На протяжении всего вечера, как только я Вам понадоблюсь, нажмите на вот эту кнопку, я сразу к Вам подойду".
 - 3. Определяет готовность гостей сделать заказ сразу:
- если гости готовы сделать заказ сразу принять заказ, предложить к выбранным позициям дополнительную продукцию.
- если гости не готовы сделать заказ сразу предложить напитки: "Пока Вы определяетесь с заказом хочу предложить Вам:
 - весна, лето: прохладительные напитки б/а коктейли, минералка, сок, газ.вода.
 - осень, зима: согревающие напитки кофе с ликерами или коньяком(...)

Стандарты пронизывают всю работу бара, регламентируя как этап подготовки заведения к смене, так и этап функционирования всего заведения, и процесс завершения работы бара и ежедневной отчетности. Однако, недостаточно просто прописать стандарты и раздать сотрудникам.

На наш взгляд, неисполнение стандартов в баре может быть объяснено несколькими обстоятельствами:

• сотрудники не знают, что, зачем и как им нужно делать, и что не нужно делать,

- сотрудники не имеют возможности исполнять стандарты в связи с какими-либо внешними обстоятельствами (например, официант, как видно из стандарта, должна рассказать гостю о свече, но если свечи в наличии нет стандарт официанта она выполнить не сможет),
- сотрудники не исполняют стандарты в связи с отсутствием мотивации (не лояльны к компании, не понимают зачем стандарты нужны, приходят на работу только за зарплатой, демотивированы и т.п.)
- сотрудники не обладают способностями к исполнению стандартов (ошибки подбора персонала).

Таким образом, задача по обеспечению исполнения стандартов на территориях заведений сети становится реализуемой путем задач второго уровня:

- 1) Обеспечение информированности сотрудников заведений о действующих стандартах (включая обучение и оценку знания стандартов сотрудниками),
- 2) Обеспечение условий для исполнения стандартов сотрудникам и (материальнотехнические условия);
 - 3) Мотивация сотрудников на работу по стандартам;
 - 4) Контроль исполнения стандартов на территориях.

Исследуем на дисбаланс организационный дизайн в ключе реализации такой задачи, стоящей перед Компанией в связи с указанными обстоятельствами, как информирование сотрудников заведений о стандартах. В настоящее время данная задача реализуется в направлениях:

- Обучение стандартам при введении в должность новых сотрудников на местах, с последующим тестированием сотрудников (например, при введении в должность официанта в г.Ставрополе ему выдаются стандарты на изучение, в ходе стажировки он с ними знакомится и в итоге сдает путем тестирования и получает допуск к самостоятельной работе);
- Обучение директоров (новых и действующих) на *стажировочной площадке* бара в г.Томске (все новые директора прибывают в Томск для обучения, где проходят 3х недельное обучение стандартам всех категорий персонала).
- Информирование всех сотрудников баров об изменениях в стандартах (сотрудникам выдается на изучение приказ с пояснениями, затем проводится беседа по полученной информации и тестирование)

СТРУКТУРА

Для реализации указанных направлений в структуре Компании выделены следующие части [1, с.9-13]

Во-первых, непосредственно введением в должность рядовых сотрудников (официантов, барменов и т.п.) на территории занимаются директора баров и менеджеры смены. Их функционал: разъяснение стандартов работы бара, контроль обучения, выполнения стажером на месте порученных заданий.

Во-вторых, Отдел персонала Управляющей Компании, состоящий из 9 сотрудников, несет на себе функцию координации обучения сотрудников на местах. Т.е. эта структура является в большей степени контролирующей исполнение регламента введения в должность, при необходимости может корректировать этот регламент, консультирует директоров территорий касаемо вводимых в должность сотрудников и финально проводит тестирование новичка на знание стандартов и процедур. Непосредственно данные задачи реализуют менеджеры по персоналу, которые закреплены за территориями.

В-третьих, на территории бара г.Томска проходит обучение директоров новых баров. Это – стажировочная площадка, которая функционирует как обычный бар, однако при

вхождении в должность директора бара для другой территории этот сотрудник берет на себя, по принципу «снежного кома», с каждым стажировочным днем все больше и больше обязанностей руководителя смены. Процесс вхождения в должность курирует менеджер по персоналу, закрепленный за г.Томском, при помощи обратной связи от сотрудников бара, а также путем непосредственного наблюдения за процессом освоения стандартов.

ПРОЦЕССЫ

1. Целенаправленно процессом подготовки документов, необходимых для изучения новичком (непосредственно стандартов), в настоящий момент никто не занимается. Есть стандарты, существующие с 2012 г., на которые «наслаиваются» более поздние приказы, регламенты и распоряжения управляющей компании. Они могут противоречить друг другу, однако наиболее верной является всегда самая последняя версия. В этой связи менеджер по персоналу при выдаче документов на изучение новичку тратит большое количество времени на разъяснение желательного алгоритма изучения стандартов и приказов. Объем же информации очень высок, и как бы тщательно новичок не читал документы, все равно запутается в том, как должно, а как не должно быть.

Разработаны отделом персонала и соблюдаются: Положение о введении в должность сотрудников территорий и директоров баров, Технологии введения в должность официантов, барменов, менеджера смены. Необходимы также технологии введения в должность иных категорий сотрудников (например: хостес, диджея).

- 2. Ответственным за процесс обучения рядовых сотрудников на территории является директор бара, однако, как указывалось выше, менеджер по персоналу может по своему усмотрению корректировать программы обучения. Как правило, директор территории перекладывает ответственность за обучение сотрудника на менеджера смены, работающего непосредственно в смену (директор бара работает днем, и присутствует на смене не каждый день). Формально ответственным за процесс обучения директоров баров и менеджеров смены является менеджер по персоналу, закрепленный за территорией.
- 3. Процесс контроля результатов обучения. Что касается обучения рядовых сотрудников, контроль двухэтапный: практику координирует директор бара (по факту менеджер смены), а теорию принимает менеджер по персоналу. Сложность при этом заключается в том, что у стажера не всегда «складывается» картинка из практики и теории. Часто бывает , что стандарты на территории «коверкаются», ведь не все может быть детально прописано в документах. Дистанционно менеджеру по персоналу при качественном знании новичком теории (сдается посредством теста) практически невозможно выявить, как сотрудники соблюдают стандарт на практике.

Что касается обучения директоров на стажировочной площадке, ответственность за обучение целиком и полностью ложится на менеджера по персоналу. Менеджер самостоятельно присутствует в смену, разъясняет часть стандартов на практике, наблюдает за работой стажера, дает обратную связь и комментарии, берет обратную связь от других сотрудников. В этом случае, как правило, не возникает диссонанса между теорией и практикой работы стажера, так как работа стажировочной площадки отстроена строго в соответствии со стандартами, и постоянно корректируется вручную управляющей компанией. Диссонанс возникает здесь в нескольких точках. Во-первых, стажировочная площадка помимо того, что она является обычным баром с функциями обучения, несет на себе функцию «пилотной», то есть все новые проекты и инновации компании тестируются именно здесь. Так, в Томском баре в настоящий момент функционирует СК-бара – система для контролем за проливами в баре. Постоянное тестирование новшеств «сбивает с толку» стажеров и менеджеров по персоналу, так как применение инноваций зачастую не дает возможности обучить стажера в режиме, как это будет в его баре. Во-вторых, менеджер по

персоналу фактически корректирует обучение вручную, хотя не имеет возможности присутствовать в баре в период всей стажировки.

- 4. Процесс принятия решения о стажировке действующего директора на стажировочной площадке в целях повышения квалификации в настоящий момент принимается стихийно, реактивно. В этом вопросе компании, на наш взгляд, не хватает проактивности составленного плана обучения, основанного на всесторонней оценке компетентностей директоров. Кроме того, весь процесс обучения на стажировочной площадке по сути сводится к работе директора в томском баре в качестве менеджера смены, и вырабатывает компетенции менеджера, а не директора территории. В связи с отсутствием индивидуальных планов обучения процесс шаблонен, не адаптирован к каждому конкретному стажеру, и, соответственно, на выходе не всегда стажер готов к самостоятельной работе.
- 5. Процесс корректировки обучающих программ производится менеджером смены по ходу стажировки. Если стажер быстро осваивает тот или иной навык по мнению менеджера по персоналу, он переходит к изучению следующего быстрее. Без постоянного контроля обучения со стороны менеджера компания сталкивалась с тем, что стажеры даже по прохождению 3х недельного обучения по факту не были готовы к самостоятельной работе в смену.



Рисунок 1 — схема организационного дизайна сети баров Zажигалка применительно к задаче «обучение стандартам».

СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ И МОТИВАЦИИ

Мотивация обучающихся: стажеры-новички в случае успешной сдачи стандартов (теории) менеджеру по персоналу получают допуск к самостоятельной работе в смену, и повышенную ставку за смену.

Мотивация менеджера по персоналу: нематериальная (похвала со стороны руководства) в случае успешной организации введения в должность стажера.

Мотивация сотрудников стажировочной площадки (директора бара в Томске, менеджеров смены, которые по факту в большой степени участвуют в обучении стажеров): отсутствует.

Мотивация директора бара территории и менеджеров смены при обучении новичка: исполнение стандартов работы на территории бара гарантирует премию за успешное прохождение тайного покупателя (премия ежемесячная).

Таким образом, дефициты системы мотивации и стимулирования наблюдаются в ключе мотивации сотрудников стажировочной площадки и менеджера по персоналу (мотивация по факту отсутствует).

ПЕРСОНАЛ

Сотрудники стажировочной площадки по факту являются обычными сотрудниками бара, без компетенций обучения и наставника. Без мотиваиции за обучение новичков, они не заинтересованы в обучении стажеров, и порой относятся к обязанностям наставников халатно.

Менеджеры по персоналу в 50% случаев знают стандарты только в теории, т.к. сами не выполняли функций менеджера смены и не знают всех подводных камней работы, и не могут зачастую ответить на вопросы стажеров.

Обобщая вышесказанное, в случае с обзором выполнения компанией такой задачи, как обучение стандартам деятельности сотрудников, можно выявить следующие очаги дисбаланса в организационном дизайне, из которых в последствии можно сформулировать задачи:

- 1. Отсутствие обучающих пособий и систематизированных стандартов, адаптированных для успешного обучения новичков.
- 2. Нечетко распределены зоны ответственности за результат обучения в случае обучения рядовых сотрудников: за обучение стажера отвечает и менеджер смены, и директор бара, и менеджер по персоналу, что влечет за собой дефициты в обучении.
- 3. Отсутствует связь между теорией и практикой обучения. Регламентированные на бумаге стандарты могут трактоваться на территориях неверно. Более того, в связи с тем что стажировочная площадка является в том числе «пилотной», стажеры путаются в том, гже стандарты, а где тестируемая инновация.
- 4. У сотрудников стажировочной площадки недостаточно компетенций и возможностей для реализации успешного обучения. Менеджер по персоналу не всегда способен отследить результаты обучения самостоятельно. Необходимо изменения процессов и структуры либо нужен куратор обучающих программ, либо промежуточные зоны контроля обучения.
- 5. Отсутствуют системы мотивации для менеджера по персоналу и сотрудников стажировочной площадки. Директор бара г.Томска и менеджеры смены, присутствующие во время обучения стажера, не заинтересованы в успешном обучении новичка.
- 6. Отсутствует планирование обучения, что влечет за собой снижение качества обучения: на стажировочной площадке одновременно могут оказаться 4 и более стажеров, что значительно снижает качество стажировки.
- 7. Отсутствует долгосрочный контроль результатов обучения. Обучившись на стажировочной площадке, директор бара курируется менеджером по персоналу только удаленно, что не всегда позволяет объективно оценить степень усвоения стандартов. То же самое и с обучением рядовых сотрудников: по итогам обучения уровень исполнения ими стандартов может оценить только тайный покупатель и видеонаблюдение, на полноценный

отсмотр которого в управляющей компании на настоящий момент недостаточно ресурсов (нет подразделений в структуре с соответствующей системой мотивации). В этой связи контроль исполнения стандартов несет несистемный характер.

Список использованной литературы

- 1. Борисова Л.Г. Организационный дизайн. Современные концепции управления. Учебное пособие. Москва: Дело, 2003, 400 с.
- 2. Кузьменков Р., Федосеева О. Изменения HR-функции в глобальной компании. [Электронный ресурс]// PRO-регsonal.ru: сайт кадровиков, HR и менеджеров по управлению персоналом [2014]. URL: http://www.pro-personal.ru/journal/982/584608/
- 3. Организационный дизайн и изменения [Электронный ресурс]// Strategy Partners Group, 1994-2015. URL: http://strategy.ru/organization-design-and-change-management/

© М.П.Павлюкевич, 2015

УДК 334

К. А. Петриченко 3 курс И.М.Подколзина к.э.н., доцент кафедры СтГАУ Ставропольский государственный аграрный университет г. Ставрополь. Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ И В СТРАНАХ ЕС

Социальное значение инвестиционной деятельности страховщиков неразрывно связано со сберегательной функцией страхования, когда из многочисленных индивидуальных взносов формируются необходимые для покрытия возможных ущербов коллективные фонды, управляемые профессиональными страховыми организациями. Обеспечить точность формирования таких фондов и эффективность их размещения, а следовательно, и надежность защиты материальных интересов их участников - важнейшая задача страховых компаний.

Инвестирование средств, страховых компаний представляет собой, по существу, формирование резервного фонда. Так же инвестирование производится страхователем. Он во время должен вносить страховые взносы по застрахованному имуществу.

Анализ инвестиционной деятельности страховых организаций в части размещения страховых резервов, а также изучение практики ее проведения показали, что установление жестких процентных соотношений сумм, инвестируемых в различных направлениях, в условиях постоянно меняющейся суммы страховых резервов нецелесообразно. В связи с этим была разработана новая система определения соответствия результатов инвестиционной, деятельности страховщиков действующему законодательству.

Самым главным инвестором страны является государство. Именно оно влияет на модернизацию страны и на ее предпринимательские права.

ЕС является крупнейшим инвестором в экономику Россию: 75% прямых иностранных инвестиций в Россию приходится на страны-члены ЕС. Объем накопленных прямых иностранных инвестиций из стран ЕС в Россию достиг 167 миллиардов евро в 2011 году. Объем накопленных российских прямых инвестиций в страны ЕС составил 53 миллиарда

евро в 2011 году. Поступление прямых иностранных инвестиций из России в ЕС составило 265 миллионов евро в 2011 году, тогда как приток прямых иностранных инвестиций из ЕС в Россию составил 6 млрд. 253 млн. евро в том же году.

Инвестирование финансовых ресурсов приносит большую выгоду, увеличивая капитал страховщиков.

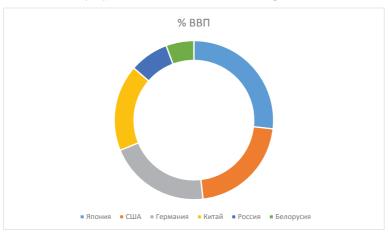
Европейский рынок социального инвестирования показывает устойчивый рост. Так, с 2007 года объем активов под управлением практически удвоился: с €2,7 трлн. в 2007 г. до €5 трлн. в начале 2010 г.

Такой рост социального инвестирования связан с ростом спроса на социальное страхование, в связи с этим многие крупные компании стали внедрять свои услуги на рынке.

От инвестиционной деятельности западных страховщиков организации получают до 4% прибыли. Рост капиталов страховщиков играет важную роль на финансовом рынке.

В структуре инвестиционного портфеля страховых компаний ЕС 81% занимают инвестиции по страхования жизни и 19% инвестиции по другому страхованию.

Во Франции инвестиционный портфель по видам деятельности включает страхование жизни и не жизни.



Круговая диаграмма 1. Государственные инвестиции различных стран в научную деятельность и инновационное развитие.

По данным диаграммы видно, что Россия находится на последних местах в инвестировании инноваций и развитии НТП. Из-за этого Российские предприятиям приходится привлекать как отечественных, инвесторов так и зарубежных.

Перед тем как вложить деньги в ту или иную организацию инвестор определяет инновационную привлекательность предприятия. Анализируя такие категории как ликвидность, эффективность использования собственного и заемного капитала, а так же платежеспособность инвестор принимает решение о сотрудничестве или же отказе от него с данной организацией.

Инвестиционное сотрудничество России и стран ЕС во многом зависит государственного регулирования инвестиционных потоков. Оно может быть как на

интеграционной группировки, так и в отдельных странах ЕС и России. Наиболее перспективной формой развития инвестиционных отношений России и стран ЕС является государственное партнерство. Затрудняет его использование это отсутствие федерального закона в Российской Федерации.

Российское инвестирование более заметна на таких проектах, как Южный и Северный потоки. Так же в связи с тем, что энергетическая безопасность является ключевой целью развитых стран. Особенно после мирового финансового кризиса, участие российских компаний в инфраструктуре стран ЕС выглядели довольно хорошо до недавнего времени.

Еще более очевидна взаимная выгода в других проектах т.к российская сторона стремится развивать свою инфраструктуру, в том числе и для повышения инвестиционной привлекательности и модернизации экономики, а совместные проекты со странами ЕС позволяют не только улучшить соответствующие системы, но и объединить их о общую сеть.

Существуют некоторые мотивы по которым Россия производит вложения в европейскую экономику сложились по объективным причинам и носят нетипичный характер:

краткосрочность вложений с целью получения быстрой прибыли и другими задачами, изложенными ниже, не имеющими целью развитие купленных производств или участие в делах компаний, в которые осуществлены портфельные вложения;

необдуманные, проведенные без должного экономического анализа покупки европейских компаний, испытывающих финансовые трудности и требующих грамотного менеджмента, который по разным причинам российские инвесторы не могли обеспечить. Избыток капитала появился в руках отечественных инвесторов на волне благоприятной мировой конъюнктуры, высоких цен на нефть и нефтепродукты, однако грамотно управлять избыточными средствами в условиях шокового перехода к капиталистическому укладу их владельцы не успели научиться;

осуществление деятельности через офшорные компании, что приводит к существенному завышению объемов российских ПИИ и нерелевантному отражению лидерства западноевропейских стран по участию российского капитала в отраслях реального производства.

Уже очевидно что российские компании готовы к конкуренции на рынке инвестиций.

Пока инвестиции в недвижимость в Европе на низком уровне, столица России привлекла полтора триллиона инвестиционных средств. Более того, москвичи обошли Нью-Йорк, Шанхай и Гонконг. Можно ли считать это достижением правительства Собянина, сказать сложно. Но результат очень достойный.

После того, как к Москве присоединили новые территории, встал вопрос о застройке и этим заинтересовались зарубежные инвесторы. Это действительно позитивно для столичной экономики и имиджа России в целом.

Стоит отметить, что пока инвесторы нацелены в больше степени на коммерческую недвижимость.

Деловые центры, гостиничные комплексы – вот, что привлекает крупных игроков рынка. Не отпугнула их ни история с Полонским, ни санкции против России.

Список используемой литературы.

- 1. Правовые аспекты формирования в Европейском Союзе единого рынка финансовых услуг // Московский журнал международного права. М.,№1 (81) 2011.-0,6 п.л.
- 2. Особенности регулирования инвестиционной деятельности в праве ЕС // Евразийский юридический журнал. М., №5 (36) 2011. 0,5 п.л.

- 3. Применение принципа контроля государством, принимающим финансовые услуги, в праве ЕС // Московский журнал международного права. М., №2 (82) 2011. 0,5 п.л.
 - 4. Харламова В. И. Международная экономическая интеграция. Москва, 2009.
 - 5. ru.wikipedia.org

©И.М.Подколзина, К.А Петриченко

УДК 336.011

А.А.Слабуха, Н.С.Рыжинская

Студенты группы ДЭФ-111 направление «Экономика» Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Московский государственный университет экономики, статистки и информатики (МЭСИ)», г. Москва

ОЦЕНКА БАЗОВЫХ КОНЦЕПЦИЙ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Фундаментальные концепции финансового менеджмента лежат в основе его структуры и определяют основные направления развития. Концепция или система концепций выражает основную точку зрения на определенное явление, а также задает рамки, которые определяют направление развития и сущность данного явления. Под концепцией понимается система взглядов, которая отражает понимание тех или иных явлений или процессов. В финансовом менеджменте были сформированы следующие основные концепции: [2]

- 1. Концепция временной стоимости денежных ресурсов.
- 2. Концепция учета влияния фактора инфляции.
- 3. Концепция, учитывающая факторы риска.
- 4. Концепция альтернативного дохода.
- 5. Концепция эффективности рынка.
- 6. Концепция агентских отношений.
- 7. Концепция асимметричной информации.
- 8. Концепция неограниченной времени деятельности компании.
- 9. Концепция стоимости капитала.

Концепция временной стоимости денег является одной из центральных концепций финансового менеджмента. Суть данной концепции состоим в том, что необходимо учитывать изменение стоимости денег во времени, при этом учитывая норму прибыли финансового рынка. Как правило, ей является норма ссудного процента. Иными словами, суть концепции заключается в неравной стоимости одинаковой суммы денежных средств в разные временные периоды. Сложившаяся неравноценность складывается под влиянием таких факторов как инфляция; риск неполучения дохода при вложении капитала; особенности денег, которые рассматриваются в качестве одного из видов оборотных активов. [2]

Инфляционные процессы, происходящие в экономике, приводят к тому, что деньги обесцениваются. Причем деньги сегодня стоят дороже, чем деньги завтра. В результате сложившейся ситуации инвесторы предпочитаю инвестировать денежные средства, чтобы покрыть инфляционные потери полученным доходом от вложенных средств.

Естественно, инвестированные средства могут не вернуться к владельцу или вернуться, не принося при этом дополнительный доход. Причиной возникновения данного риска является вероятность неисполнения договора в будущем в полной мере. Особенностью денежных средств как одного из вида активов является возможность прироста прибыли. В результате этого предполагается превышение суммы полученных средств над суммой средств, вложенных в настоящий момент.

Рассматриваемая нами концепция отличается принципиальным значением, так как в основе решений финансового характера предполагается оценка и сравнение денежных потоков, принадлежащих к разным периодам времени. [2]

Следующей концепцией является концепция, учитывающая инфляционный фактор. В ее основе лежит необходимость реально отражать стоимость активов и денежных потоков, а также обеспечить возмещение возможных потерь доходов, которые могут быть вызваны непосредственно инфляционными процессами в процессе осуществления финансовых операций, обладающих долговременным характером. Темпы инфляции достаточно сложно спрогнозировать, даже применяя формулу, построенную на модели Фишера. Данный процесс носит также достаточно трудоемкий и вероятностный характер. [2]

Результаты прогнозирования данного процесса подвергаются влиянию субъективных факторов, которые могут быть достаточно существенными. Как правило, на практике чтобы упростить расчеты и избежать необходимость учета инфляции, используют расчеты в твердых валютах.

Рассмотрим концепцию, которая учитывает факторы риска. Под риском понимается вероятность того, что компания понесет убытки или недополучит доход в сравнении с прогнозируемым вариантом. Суть концепции заключается в оценке уровня фактора риска, с целью сформировать необходимый уровень доходности финансовых и хозяйственных операций, а также разработать систему предприятий, которая минимизирует его финансовые последствия, обладающие негативным характером.

Естественно, риск и предпринимательская деятельность идут рука об руку и между ними можно проследить следующую зависимость: повышение требуемой или предполагаемой доходности (отдачи от вложенного капитал) приводит к повышению риска, и наоборот.

Под концепцией альтернативного дохода подразумевается, что доход, который компания не получила в связи с отказом от участия в операции и обладающий минимальным риском и гарантированной доходностью необходимо учитывать в качестве в качестве альтернативных затрат в процессе принятия решений, которые связаны с применением и использованием финансовых ресурсов компании.

Сложившиеся условия рыночной экономики предоставляют большое многообразие различных финансовых инвестиционных инструментов. Таким образом, у компаний всегда присутствует выбор между различными объектами вложения капитала, которые сопровождаются наличием разных уровней риска и нормы доходности.

Концепция эффективности рынка приписывает финансовому рынку свойство эффективности, при наличии адекватной оценки активов, которые на нем обращаются. [3]

Таким образом, эффективность рынка можно характеризовать как уровень информационной насыщенности и одинаковой доступности информации, имеющейся на нем, для всех участников рынка. Какой бы ни был инвестор, на эффективном рынке он не сможет получить дополнительный повышенный доход (в сравнении со среднерыночным), используя имеющуюся у него дополнительную информацию. Цены на рыночные инструменты находятся на ожидаемом уровне, при этом происходит быстрое выравнивание любых отклонений. [2]

В теории финансового менеджмента выделяют следующие формы эффективности рынка:

- Слабая в данной форме вся информация о прошлых изменениях цен отражается полностью в текущих рыночных ценах.
- Умеренная текущие цены способны отражать как изменение цен в прошлом, так и всю полностью имеющуюся и равнодоступную информацию.

На основе большинства проведенных исследований можно сделать вывод о том, что наиболее важные рынки ценных бумаг преимущественно пребывают в состоянии слабой или умеренной эффективности.

- Сильная форма характеризуется полным отражением рыночными ценами всей информации, при этом получать повышенные доходы невозможно.

Этот фактор учитывается инвесторами в процессе выбора инвесторами объекта вложения капитала, также является основой различных теорий портфельного инвестирования.

Суть концепции асимметричности информации состоит в том, что менеджеры фирмы, а также ее владельцы в некоторых случаях могут обладать информацией, которая не является доступной для остальных участников рынка, при этом, ее можно использовать, чтобы получить доход по уровню превышающий среднерыночный. [3]

Ряд экспертов отмечают, что на рынке необходимо присутствие асимметричности информации в разумных пределах.

Далее рассмотрим концепцию агентских отношений. В финансовом менеджмента под агентскими отношениями понимается совокупность отношений между акционерами или владельцами предприятия; кредиторами и акционерами. В некоторых ситуациях данные группы лиц обладают разными целями, вследствие чего возникает потенциальный конфликт интересов. В качестве примера можно привести принятие решений, которые обеспечивают сиюминутную перспективу или рассчитываются на перспективу. [1, с. 185)

Чтобы ограничить возможность принятия управленческих решений, причиняющих ущерб акционерам, предприятия вынуждены нести агентские издержки, которые относятся к объективным факторам и принимаются к учету при финансовом управлении компанией.

Концепция неограниченного времени деятельности фирмы подразумевает, что компания создается на неограниченный срок. [3]

Суть концепции стоимости капитала заключается в том, что активы компании необходимо финансировать за счет источников накопления. [3, с. 78]

Таким образом, рассмотрев как оцениваются базовые концепции финансового менеджмента, можно отметить, что их применения повышает эффективность деятельности компании и позволяет сформировать определенную программу функционирования предприятия, максимально учитывающую внутренние и внешние факторы. Даже наиболее характеристика рассмотренных выше концепций позволяет оценить их исключительную значимость и важность. Знание их основ и взаимосвязи необходимо для принятия обоснованных решений в области управления финансами компании.

Список используемой литературы

- 1. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Под ред. В.С. Золотарева. Ростовна-Дону: Феникс, 2000.
 - 2. www.elitarium.ru И.А. Лисовская «Базовые концепции финансового менеджмента»
 - 3. www.finekon.ru Сборник материалов по экономической тематике

© А.А. Слабуха, Н.С. Рыжинская, 2015

А.Н. Стяжкин К.э.н., начальник отделения ОАО ЦНИИ «Электроника» г. Москва, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАК ОБЪЕКТА АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) России — специфический научно-производственный комплекс, осуществляющий основную свою деятельность в сфере производства продукции военного назначения, поставляемой по государственному оборонному заказу в интересах обеспечения обороноспособности и национальной безопасности государства. Он представляет собой организационно-экономическую систему, включающую: органы государственного управления, промышленные предприятия, научно-исследовательские и конструкторские организации различных организационно-правовых форм. Предприятиям и организациям ОПК, как объектам анализа и управления, присущи следующие особенности:

- значительная зависимость производственно-хозяйственной деятельности от решений и действий, предпринимаемых институтом государственных заказчиков;
- наукоемкость разработки и производства подавляющего большинства образцов военной продукции;
- долгосрочность и капиталоемкость большинства инвестиционных проектов, реализуемых предприятиями ОПК;
- технологическая специфичность, предусматривающая непрерывное освоение и применение новых технологий;
- особые требования к качеству выпускаемой продукции, значительно завышенные в сравнении с продукцией гражданского назначения;
 - наличие избыточных (мобилизационных) производств и мощностей;
- высокий уровень специализации и монополизации производителей, обусловливающий, как правило, затратный способ формирования цен на производимую продукцию;
- особые информационные условия функционирования предприятий, обусловленные требованиями секретности, ограничивающие кооперацию и передачу технологий;
- меньшая, по сравнению с гражданским производством, скорость обновления образцов выпускаемой продукции.

На функционирование ОПК сильное влияние оказывает его современная специфика. Вопервых, сближение военного и гражданского секторов экономики. Эти процессы характеризуют военно-гражданскую интеграцию, получая соответствующее институциональное сопровождение. Во-вторых, современные условия развития ОПК привели к размыванию данного понятия. В разработке и производстве вооружений и военной техники участвуют предприятия различных отраслей. Для многих из них этот вид деятельности не является профильным.

В настоящее время нет единого критерия отнесения предприятий и организаций к ОПК. Так, например, некоторыми авторами предлагается в качестве данного критерия рассматривать наличие у предприятий плана расчетного года; по другим предложениям за критерий выбирается выпуск оборонной продукции; третьи специалисты предлагают обозначать этим термином совокупность предприятий по функциональному, ведомственному признаку. Есть также мнение считать предприятиями ОПК те, которые

попали в «Сводный реестр организаций ОПК», утвержденный Постановлением Правительства РФ от 20 февраля 2004 г. № 96 (с дальнейшими изменениями).

В-третьих, сохраняется управление предприятий ОПК федеральными властями либо непосредственно (для госпредприятий), либо опосредованно через реализацию единой государственной политики в области производства вооружения и военной техники (для акционерных обществ).

Следовательно, ОПК - важнейшая часть экономики России в целом. Он оказывает существенное влияние на социально-экономическое развитие страны и во многом до настоящего времени определяет общий научный и промышленно-технологический уровень Российской Федерации, составляя основу высокотехнологичного комплекса страны. Состояние и уровень развития оборонной промышленности во многом определяют обеспечение национальной безопасности и решение вопросов по техническому перевооружению различных отраслей экономики), а также сохранение социально-политической стабильности в ряде регионов Российской Федерации.

В настоящее время в состав ОПК обычно включают более 1300 производственных предприятий, научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро и других организаций, причем около 600 из них отнесены к числу стратегических. Предприятия ОПК расположены в 72 субъектах РФ. Некоторые районы и более 70 городов-заводов, включая закрытые административно-территориальные образования, полностью зависят от работы предприятий ОПК, так как в них практически отсутствуют другие сферы применения труда. В ОПК трудятся более 2 млн. чел., в том числе, почти три четверти из них - непосредственно в производстве, и четверть - в сфере НИОКР, а с учетом их семей положение ОПК сказывается на жизнедеятельности более 10% населения России. ОПК играет значительную роль во внешнеэкономической деятельности по расширению экспорта наукоемкой продукции и технологий [1, с. 22].

Список использованной литературы:

1. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Инновационная модернизация обороннопромышленного комплекса России. - М.: Тезаурус, 2014. - 176 с.

Статья разработана при финансовой поддержке РНФ (проект № 14-18-00519).

© А.Н. Стяжкин, 2015

УДК 336

Д.И. Хакимова студентка 4 курса Института экономики, финансов и бизнеса Башкирский государственный университет Научный руководитель: Р.Х. Фаттахова Башкирский государственный университет г. Уфа, Российская Федерация

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В современных условиях мирового социально-экономического развития, особенно важной областью стало информационное обеспечение процесса управления, которое состоит в сборе и переработке информации, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений [4]. Информационная система финансового менеджмента

представляет собой функциональный комплекс, обеспечивающий процесс непрерывного целенаправленного подбора соответствующих информативных показателей, необходимых для осуществления анализа, планирования и подготовки эффективных оперативных управленческих решений по всем аспектам финансовой деятельности предприятия [2].

Содержание системы информационного обеспечения финансового менеджмента, ее широта и глубина определяются отраслевыми особенностями деятельности предприятий, их организационно-правовой формой функционирования, объемом и степенью диверсификации финансовой деятельности и рядом других условий. Конкретные показатели этой системы формируются за счет как внешних (находящихся вне предприятия), так и внутренних источников информации. В разрезе каждой из групп этих источников вся совокупность показателей, включаемых в информационную систему финансового менеджмента, предварительно классифицируется.

Система показателей информационного обеспечения финансового менеджмента, формируемых из внешних источников, делится на четыре основные группы:

- 1. Показатели, которые характеризуют общеэкономическое развитие страны.
- 2. Показатели, которые характеризуют коньюнктуру финансового рынка.
- 3. Показатели, которые характеризуют деятельность контрагентов и конкурентов.
- 4. Нормативно-регулирующие показатели.

Система показателей информационного обеспечения финансового менеджмента, формируемых из внутренних источников, делится на три группы:

- 1. Показатели финансовой отчетности предприятия.
- 2. Показатели управленческого учета предприятия.
- 3. Нормативно-плановые показатели, связанные с финансовым развитием предприятия[3].

Высокая роль финансовой информации в подготовке и принятии эффективных управленческих решений предъявляет соответственно высокие требования к ее качеству при формировании информационной системы финансового менеджмента. Так, к информации, включаемой в эту систему, предъявляются следующие основные требования.

- 1. Значимость, которая определяет насколько привлекаемая информация влияет на результаты принимаемых финансовых решений, в первую очередь, в процессе формирования финансовой стратегии предприятия, разработки целенаправленной политики по отдельным аспектам финансовой деятельности, подготовки текущих и оперативных финансовых планов.
- 2. Полнота, которая характеризует завершенность круга информативных показателей, необходимых для проведения анализа, планирования и принятия оперативных управленческих решений по всем аспектам финансовой деятельности предприятия.
- 3. Достоверность, которая определяет, насколько формируемая информация адекватно отражает реальное состояние и результаты финансовой деятельности.
- 4. Своевременность, которая характеризует соответствие формируемой информации потребности в ней по периоду ее использования.
- 5. Понятность, которая определяется простотой ее построения, соответствием определенным стандартам представления и доступностью понимания теми категориями пользователей, для которых она предназначается.
- 6. Релевантность (или избирательность), определяющая достаточно высокую степень используемости формируемой информации в процессе управления финансовой деятельностью предприятия.
- 7. Сопоставимость, которая определяет возможность сравнительной оценки стоимости отдельных активов и результатов финансовой деятельности предприятия во времени,

возможность проведения сравнительного финансового анализа предприятия с аналогичными хозяйствующими субъектами и т.п.

8. Эффективность, которая применительно к формированию информационной системы финансового менеджмента означает, что затраты по привлечению определенных информативных показателей не должны превышать эффект, получаемый в результате их использования при подготовке и реализации соответствующих управленческих решений [1].

Эффективность каждой управляющей системы в значительной мере зависит от ее информационного обеспечения. В условиях перехода к рыночной экономике известная формула "время - деньги" дополняется аналогичной формулой: "информация - деньги". Применительно к финансовому менеджменту, она приобретает прямое значение, так как от качества используемой информации, при принятии управленческих решений, в значительной степени зависят объем затрат финансовых ресурсов, уровень прибыли, рыночная стоимость предприятия, альтернативность выбора инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования и другие показатели, формирующие уровень благосостояния собственников предприятия и темпы его экономического развития [1]. Использование всех представляющих интерес показателей, формируемых из внешних и внутренних источников, а также внедрение современных автоматизированных информационных технологий предприятии позволяет создать каждом целенаправленную систему информационного обеспечения финансового менеджмента, ориентированную как на принятие стратегических финансовых решений, так и на эффективное текущее управление финансовой деятельностью.

Список использованной литературы:

- 1. Система информационного обеспечения финансового менеджмента [Электронный ресурс] // URL: http://www.bbest.ru/management/osnfinmng/methodlog/infosystemfinmng/
- 2. Система информационного обеспечения финансового менеджмента [Электронный ресурс] // URL: http:// studopedia.net/ 9_37507_tema-- sistema- informatsionnogo-obespecheniya finansovogo-menedzhmenta.html (дата обращения: 16.10.2014).
- 3. Системы обеспечения финансового менеджмента [Электронный ресурс] // URL: http://www.be5.biz/ekonomika/f013/2.htm#1 (дата обращения: 16.10.2014).
- 4. Понятие и значение информационных технологий в финансовом менеджменте [Электронный ресурс] // URL:http://apolov-oleg.narod.ru/IRTvFM/lekcija_irt_v_fm.pdf (дата обращения: 16.10.2014).

© Д.И. Хакимова, 2015

УДК 336:004

А.В. Шуваев, д.э.н., профессор кафедры информационных систем Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь, РФ

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО РЫНКА ТРУДА В РЕГИОНЕ

Аннотация: рассмотрены характерные особенности функционирования и устойчивого развития сельского рынка труда в региональной социально-экономической системе Ключевые слова: рынок труда, регион, устойчивое развитие

Особую роль в функционировании хозяйственного механизма регионального АПК играет социально-трудовая сфера села, формирование и развитие рабочей силы, эффективное использование трудового потенциала. Последний является главной движущей силой аграрных преобразований и одновременно объективным фактором устойчивого развития сельскохозяйственного производства. Значимость этого определяет необходимость стабилизации системы хозяйствования посредством повышения занятости рабочей силы как основополагающего элемента производственного потенциала села, уменьшения масштабов безработицы, увеличения уровня доходов работников и снижения их бедности, преодоления негативных последствий демографических процессов в сельской местности.

Мониторинг сельского рынка труда Ставропольского края показал, что в 2013 г. по сравнению с 2011 г. численность безработных на селе уменьшилась на 7,3%, а количество вакансий сократилось до уровня 5,4 тыс. ед. В настоящее время спросом пользуются квалифицированные инженеры-технологи, менеджеры по производству и врачи в Изобильненском, Советском и Минераловодском муниципальных районах. Имеется незначительная потребность в инженерах-электриках и разнорабочих в трети муниципальных районов — в особенности в Курском, Арзгирском, Туркменском, Александровском [4].

В то же время установлено, что более 73% существующих вакансий предназначено для рабочих специальностей, в то время как среди зарегистрированных безработных свыше 36% имеют высшее и среднее специальное образование.

К тому же за 2009–2013 гг. возросла продолжительность существования вакансий: если в начале периода исследования она составляла в зависимости от района 4,3 месяца, то к началу 2015 г. достигла 6,2 месяца. Преимущественно – это вакансии низкооплачиваемых рабочих специальностей.

Установлено, что в 1-й сельскохозяйственной зоне Ставропольского края заявленная потребность в рабочей силе зафиксирована в таких отраслях, как образование, социальное обеспечение, страхование и оптовая торговля (34,3% всех вакансий, зарегистрированных в органах службы занятости). Во 2-й зоне спрос на трудовые ресурсы ощутим прежде всего в строительстве, аграрном секторе, здравоохранении, кредитной сфере (29,2%). В 3-й и 4-й зонах сохраняется потребность в специалистах для перерабатывающей промышленности, бытового обслуживания населения, образования (30,8%) [3, с. 88].

Таким образом, стратегия развития рынка труда и устойчивого развития сельских территорий требует обоснованной селективной политики муниципальных органов управления и органов службы занятости, направленной на повышение производительности труда на основе обеспечения рациональной занятости на селе и мероприятий по социальной защите кадров.

Среди различных проблем по трудоустройству рабочей силы, на сельском рынке труда выделяется проблема занятости слабо защищенных кадров. К их числу относятся мигранты, лица с ограниченными возможностями к трудовой деятельности, женщины, молодежь. В этой связи на уровне каждого муниципального района, в соответствии с целевой региональной программой «Снижение напряженности на рынке труда», реализуются конкретные мероприятия по предоставлению рабочих мест указанным категориям через выделение определенных квот.

Поскольку исследуемый регион является индустриально-аграрным, в большинстве случаев проблемы трудоустройства затрагивают интересы сельского населения края. В то же время в предприятиях и организациях агропромышленного комплекса в настоящее время практически отсутствуют свободные рабочие места [1, с. 56]. Незначительный спрос в муниципальных районах сохраняется на квалифицированных бухгалтеров и менеджеров, технологов общественного питания, врачей и педагогов.

Одновременно зафиксирован избыток инженеров, строителей, работников культурнобытового сектора, проживающих на территории сельских поселений. В этом плане большая роль отведена целевой региональной программе «Снижение напряженности на рынке труда Ставропольского края». Указанная программа ежегодно разрабатывается Министерством труда и социальной защиты населения и способствует смягчению масштабов и уровня вынужденной незанятости в регионе. Ее основными составляющими являются мероприятия по регулированию трудоустройства и занятости на краевом уровне и в отдельных муниципальных районах.

В соответствии с Программой на 2014 г., поставлены задачи в области: обеспечения гарантий трудоустройства сельского населения, учета использования вакантных рабочих мест, своевременного предоставления информации о квотах на рабочие места для слабозащищенных категорий рабочей силы, включая молодежь, женщин, инвалидов. При этом было запланировано организовать рабочие места для 3,2 тыс. безработных, заключить более 1,5 тыс. договоров на проведение временных работ [2, с. 131].

Анализ показал, что по итогам 2013 г. было организовано 3,1 тыс. рабочих мест для вынужденно незанятых лиц, или на 12,7% больше, чем в 2011 г. Одновременно стажировку прошли 418 чел. (на 11,3% больше), опережающее обучение – 392 чел. (на 9,8% больше). Уровень трудоустройства за тот же период повысился с 41,1 до 43,3%, в том числе по молодежи – с 72,2 до 73,5%, инвалидам – с 11,3 до 18,8%.

Исследованиями установлено, что за 2009–2013 гг. районными службами занятости населения было организовано свыше 2,9 тыс. рабочих мест для занятых малым предпринимательством, стоимость каждого из которых составила в среднем 58,8 тыс. руб. Кроме того, при содействии органов занятости было создано 73 крестьянских (фермерских) хозяйства, или на 8,3% больше, чем за предыдущий пятилетний период.

Рассмотрим основные особенности функционирования рынка труда в крае.

Во-первых, зафиксирован достаточно высокий, но имеющий тенденцию снижения, удельный вес женской рабочей силы в составе сельских безработных (в среднем за 2009—2013 гг. – около 70%). Во-вторых, относительный рост удельного веса молодых кадров в численности вынужденно незанятых на селе – с 33,1% в 2007 г. до 34,0% в 2009 г. и до 35,3% – в 2013 г. В-третьих, отмечается повышение доли работников предпенсионного возраста и лиц, не имеющих высшего и среднего специального образования (за указанный период – с 4,9 до 7,6% численности зарегистрированных безработных в сельской местности). В-четвертых, из года в год возрастает продолжительность сельской безработицы: если в 2007 г. основная доля вынужденно незанятых (около 85%) могли трудоустроиться в среднем за 98 дней, в 2009 г. – за 104 дня, то в 2013 году – только за 127 дней.

Первоочередными мероприятиями для указанных сельских территориальных (Арзгирский, Курский, Степновский, Труновский, Андроповский, Новоселицкий) должны быть: разработка и внедрение программных мероприятий, обеспечивающих повышение занятости населения с учетом обоснования рисков территорий; приоритетное развитие отраслей развития сельских агропромышленного комплекса, строительства и торговли; формирование устойчивой системы малого и индивидуального предпринимательства; расширение самозанятости в несельскохозяйственном секторе сельской экономики; преимущественное вложение финансовых средств в социальную сферу; создание на селе некапиталоемких рабочих мест.

Так, в сельской местности можно создать новые рабочие места в различных сферах деятельности, связанных с реконструкцией и строительством дорожной сети, тротуаров и рекреационных зон для отдыха, строительством разводящих сетей газопровода, улучшением качественного жилья, ремонтом объектов социальной инфраструктуры, строительством детских спортивных и оздоровительных площадок, реконструкцией памятников и мест культурного и исторического наследия, расширением сети бытового обслуживания населения, созданием производственных и мини-перерабатывающих предприятий и комплексов, внедрением объектов хранения сельскохозяйственной

продукции и ее первичной переработкой, озеленением сельских жилых территорий, обустройством парковых зон, организацией сбора и вывоза твердых бытовых отходов, проведением многопрофильных общественных работ по линии службы занятости.

Приоритетными направлениями развития рынка труда в регионе следует считать первоочередные мероприятия:

- создание новых рабочих мест в сфере мелкого бизнеса и предпринимательства;
- формирование устойчивой системы занятости в рекреационной и природоохранной сфере сельской местности.
- создание при краевых министерствах оперативных штабов по вопросам устойчивости развития муниципальных территорий и занятости населения;
- предоставление возможности сельским центрам занятости разрабатывать программы по устойчивому развитию муниципальных территорий и занятости;
- разработка муниципальных программ по созданию и сохранению рабочих мест с учетом устойчивого развития территориальных образований;
- разработка муниципальных программ занятости населения с учетом обоснования рисков устойчивости развития территорий;
- дополнительное обучение безработных и незанятых возможностям целенаправленной адаптации на рынке труда в целях сохранения конкурентоспособности и интенсивности последующей трудовой деятельности.

Список использованной литературы:

- 1. Молчаненко С.А. Совместные предприятия: механизм создания и функционирования // Terra Economicus. 2008. Т. 6. № 2–3. С. 54–57.
- 2. Мочаненко С.А. Повышение занятости в аграрном секторе как фактор устойчивого развития сельских территорий // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. − 2013. − № 1 (25). − С. 130−134.
- 3. Шуваева С.А. Занятость и человеческий капитал в условиях развития аграрных отношений // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. 2012. № 2 (22). С. 87-90.
 - 4. www/gks.ru

© А. В. Шуваев, 2015

УДК 332.72

Р.В. Яхина, магистрант 2 курса, факультет «Агроинженерный» Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова А.В. Поморова, к.э.н., доцент Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова г. Саратов, Российская Федерация

ОЦЕНКА ЗНАЧЕНИЙ АРЕНДНЫХ СТАВОК ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ГОРОДА САРАТОВА

Рынок торговой недвижимости города Саратова в последние годы постепенно расширяется. По мнению экспертов, заполняемость торговых помещений вполне приличная. Количество вакантных мест в сегменте торговых центров существенно снизилось по сравнению с тремя годами ранее. Стоимость таких помещений напрямую

зависит от спроса – в случае удачного месторасположения, хорошей планировки и архитектуры комплекс хорошо заполняется арендаторами.

Самые дорогие ставки по стоимости аренды за м²/месяц фиксируют в центре города: чем ближе к проспекту Кирова, естественно, дороже. В первую очередь это касается торговых площадей: на Проспекте аренда одного м² может варьироваться в среднем от 1 000 до 5 000 рублей в хорошо отремонтированном помещении. При этом помещения могут быть расположены практически в метре друг от друга, а цена будет отличаться. Здесь еще важную роль играют человеческий фактор и пешеходные потоки.

Что касается функционального назначения торговых площадей, спрос играет также существенную роль. В настоящее время в центральном районе города популярен сегмент общего питания и бизнеса молодежного направления.

Наиболее востребованная площадь – до 100 м², спрос на которую всегда есть, особенно в крупных жилищных массивах с активными пешеходными трафиками и многочисленными транспортными остановками. В нецентральных районах диапазон цен варьируется очень сильно, так как рынок коммерческой недвижимости более мобилен и насыщен.

Рассмотрены предложения аренды торговых площадей за 1 кв. м/месяц города Саратова (центральные улицы и другие районы города).

Таблица 1 — Средний диапазон предлагаемых арендных ставок для объектов торговой недвижимости

Местоположение	Качество отделки	Диапазон предложений арендных ставок, руб. /кв. м. в мес. (с учетом НДС)	Количество объявлений за декабрь 2014 г.
Центральные улицы города	Качественный ремонт	750 - 3200	24
Центральные улицы города	Эконом класс	560 - 1000	
Другие районы города	Качественный ремонт	315 - 850	21
Другие районы города	Эконом класс	320 - 800	

Аренда торговой недвижимости в Саратове достаточно востребована. Несмотря на довольно развитую тяжёлую промышленность, в городе весомую роль занимают предприятия, организации в сфере общественного питания и торговли. Саратов считается индустриальным городом, но работающим в сфере торговли предпринимателям есть, где развернуться. Неплохой старт бизнесу может дать удачно подобранная в Саратове недвижимость в аренду. При выборе объекта необходимо учитывать такие показатели, как комфортность пребывания в здании, так и доступность месторасположения. В элитном здании ежемесячная цена за пользование торговой площади составит около 750 рублей за квадратный метр. В целом, по городу сохраняется тенденция равномерной, невысокой цены за квадратный метр, и составляет порядка 500 рублей в месяц. [3]

Величину аренды можно обозначить как один из значимых пунктов договора аренды недвижимости, который имеет принципиальное значение как для арендодателя,

заинтересованного в получении прибыли, так и для арендатора, который заинтересован в рентабельности своего бизнеса.

По мнению экспертов Агентства недвижимости «Миони» Саратову свойственно сильная дифференциация арендных ставок на торговые площади в зависимости от местоположения торговой точки. На нескольких центральных улицах, в историческом центре города, арендные ставки максимальны. Предполагается, что причина такой разницы ставок – работа управляющих компаний, которые с недавнего времени стали весьма жёстко контролировать и подбирать пул арендаторов торговых площадей. [2]

Список использованной литературы:

- 1. Торговые площади в аренду в Саратове [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rosrealt.ru/Saratov/kommercheskaja/arenda/ploshad
- 2. Коммерческая недвижимость в Саратове в III квартале 2011 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mioni.ru/?id=1&nn=3805
- 3. Аренда торговых площадей в Саратове [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.beboss.ru/kn/sar/retail/rent

© Р.В. Яхина, А.В. Поморова, 2015

УДК 332.72

Р.В. Яхина, магистрант 2 курса факультет «Агроинженерный» Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова А.В. Поморова, к.э.н., доцент Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова г. Саратов, Российская Федерация

КРАТКИЙ ОБЗОР ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЦЕН К ПРОДАЖЕ ОБЪЕКТОВ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА САРАТОВА

Торговые помещения одними из первых вошли в коммерческий оборот с началом рыночных преобразований в России. Рынок купли-продажи торговых помещений является наиболее развитым сегментом рынка коммерческой недвижимости. В данном сегменте совершается наибольшее количество сделок.

Рынок торговой недвижимости города Саратова в последние годы постепенно расширяется. По мнению экспертов, заполняемость торговых помещений вполне приличная. Количество вакантных мест в сегменте торговых центров существенно снизилось по сравнению с тремя годами ранее. Стоимость таких помещений напрямую зависит от спроса — в случае удачного месторасположения, хорошей планировки и архитектуры комплекс хорошо заполняется арендаторами.

Что касается функционального назначения торговых площадей, спрос играет также существенную роль. В настоящее время в центральном районе города популярен сегмент общего питания и бизнеса молодежного направления.

На стадии развития предпринимательства достаточно большое распространение получили торговые павильоны. Торговые павильоны одновременно обладают преимуществами как торговых киосков (возможность размещения в наиболее оживленных местах, позволяющих обеспечить наибольшую эффективность использования

собственности), так и капитальных зданий (относительно большие торговые площади, наличие коммуникаций). В общедоступных информационных источниках в один момент времени можно обнаружить не более 3 предложений о продаже специализированных торговых помещений.

Большим спросом в основном пользуются помещения, расположенные в центральной части города в непосредственной близости от остановок общественного транспорта. Наиболее престижными и дорогими являются помещения, которые расположены на ул. Московской, Чапаева, Радищева, Пр. Кирова, ул. Советская. Для магазинов наиболее влияющим фактором местоположения является удаленность от остановок общественного транспорта и основных пешеходных потоков. На продажу с использованием средств массовой информации и риэлтерских фирм в большем количестве выставляются такие помещения, которые имеют недостаточно выгодное месторасположение. [1]

Таблица 1 - Средний диапазон цен предложения к продаже

Местоположение	Качество отделки	Диапазон цены предложения к продаже, руб. /кв. м. в мес. (с учетом НДС)	Количество объявлений за декабрь
Центральные улицы города	Качественный ремонт	77 000-200 000	18
Центральные улицы города	Эконом класс	60 000-100 000	
Другие районы города	Качественный ремонт	60 000-150 000	21
Другие районы города	Эконом класс	44 000-80 000	

Основным объектом сделок являются специализированные торговые помещения, имеющие общую площадь от 120 до 200 квадратных метров.

В нецентральных районах диапазон цен продаж варьируется очень сильно, так как рынок торговой недвижимости стал более насыщенным.

За последние несколько лет в Саратове начала изменяться структура рынка торговых площадей. Основной тенденцией развития этого сегмента рынка было укрупнение торговых форматов. [3]

Величина предложения продажи объектов торговой недвижимости за 1 кв. м./ в мес. (центральные улицы города с качественным ремонтом) составляет в среднем от 77 000 до 200 000 рублей, от 60 000 до 100 000 рублей (центральные улицы города с качеством отделки эконом - класса).

Величина предложения продажи объектов торговой недвижимости за 1 кв. м./ в мес. (отдаленные районы города с качественным ремонтом) варьируется от 60 000 до 150 000 рублей, с качеством отделки эконом – класса от 44 000 до 80 000 рублей.

Список использованной литературы:

1. Анализ торговых помещений Саратова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gvasawyer.com/ImgResearch/Retail-saratov-14.pdf

- 2. Продажа торговых помещений в Саратове [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.realtymag.ru/saratovskaya-oblast/saratov/magazin/prodazha/
- 3. Продажа коммерческой недвижимости, Торговые площади в Саратове [Электронный ресурс]. Режим доступа: http:// realtfin.com/ saratov/ sell/ commerc/type dop-torgovye-ploshhadi/

© Р.В. Яхина, А.В. Поморова, 2015

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК37

А.Е.Балбаева

Факультет педагогики, социальной работы и физической культуры Астраханский Государственный Университет, Г. Астрахань, Российская Федерация

СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ АДАПТАЦИЯ ДЕТЕЙ-СИРОТ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ДЕТСТВА

Ни для кого не секрет, что в последние годы в России в условиях продолжающейся нестабильности социально-экономической и политической жизни наблюдается устойчивая тенденция роста числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. О чём свидетельствуют статистические данные, представленные в ежегодных государственных докладах «О положении детей в Российской Федерации». Причём лишь небольшое число этих детей остались без попечения в результате смерти их родителей. Остальные относятся к явлению так называемого «социального сиротства», то есть являются сиротами при живых родителях, и число их растёт катастрофически. Это вызвано продолжающимся ухудшением жизни российской семьи, её нравственных устоев и, как следствие, изменением отношения к детям. Неутешительна статистика о тех, кто вырастает и покидает летские дома и интернаты. Ведущими причинами «социального сиротства» являются: лишение родительских прав (до 70%); отказ от воспитания ребёнка (до 20%); пребывание родителей в местах заключения (до 10%). Следовательно, в наших учреждениях не созданы условия для полноценного формирования личности, нет основы для оптимального включения воспитанника в обычную жизнь страны. Дети не ориентированы на достижение более высоких профессиональных перспектив: более 80% детей-сирот ожидают направлений в ПТУ, лишь 10% мечтают о среднем специальном и высшем образовании. Внутри учреждения воспитанники не ощущают особых проблем, их ожидания радужные и рассчитаны на дальнейшую помощь и опеку государства. Жизнь выпускников вне воспитательного учреждения выдвигает перед ними проблемы, которые они не всегда могут преодолеть самостоятельно. Это касается не только стороны их быта, отношение к работе, но и сохранения своего здоровья, организации свободного времени, опыта создания семьи и воспитания детей. Одна из основных проблем — успешно влиться в общество и самостоятельно строить свою жизнь достойную человека. Основная миссия детского дома - помочь в социальной адаптации воспитанников.

Любое общество оказывает социальную помощь и поддержку своим детям в той или иной форме. Развитие общества и государства вызывает развитие социальной защиты, как способа сохранения и стабилизации жизни. Существует неоспоримая закономерность: чем более развито общество, тем более оно печется о тех, кто не может сам себя обеспечить, содержать и образовывать. Очевидно, что не всегда педагоги и социальные работники оперировали терминами «социализация», «социальная опека», «социальное попечительство», «социальное призрение» и т.д.

В Российском государстве процессы становления социальной защиты, опеки и попечительства можно рассматривать в исторической перспективе [1, с. 44].

Уже в древних славянских общинах мы можем обнаружить общинно-родовые формы помощи и поддержки, «связанные с языческим родовым пространством, в качестве которого выступает «вервь» – круговая порука. В языческую эпоху через нее была заложена традиция заботы о слабых и немощных – стариках, детях, женщинах» [2, с. 12].

Под *социальной адаптацией детей-сирот в контексте организованной образовательной деятельности* будем понимать меры, позволяющие ребенку приобрести компетенции, необходимые для успешной социализации после выхода из детекого дома

(интерната, тюрьмы и т.д.). То есть процесс вручения субъекту средств успешной социализации.

Назвать все причины сиротства довольно трудно, поскольку это многоаспектная проблема, которой занимаются ученые разных областей наук (медики, психологи, социологи, педагоги и многие другие) и которая до конца еще не исследована. Однако, по крайней мере, три причины такого явления можно назвать [3, с.6].

Проблемы адаптации ребенка, попавшего в детский дом, реабилитации детей девиантного поведения, интеграции воспитанников в общество являются важнейшими в деятельности социального педагога. Дети-сироты, независимо от того, жили ли они в родительской семье или не помнят этого, вынуждены в силу возраста или иных обстоятельств, менять место жительства. Например, дети из дома ребенка могут переезжать в детский дом. Ребенка могут взять опекуны, приемные родители, а потом «вернуть» обратно.

Специалисты отмечают основные типы адаптации человека через приспособление к существующим обстоятельствам путем врастания в среду или изменения себя (активность человека в этом случае направляется на лучшее и все более полное приспособление к среде за счет своих собственных резервов и личностных ресурсов) и самоустранение, уход из среды, если невозможно принять ценности окружения как свои и не удалось изменить и покорить окружающий мир» [4, с.38].

Таким образом, проблемы адаптации ребенка попавшего в детский дом, реабилитации детей девиантного поведения, интеграции воспитанников в общество являются важнейшими в деятельности социального педагога.

Реабилитация ребенка происходит с помощью медиков, психологов, педагогов, социальных педагогов и других специалистов детского дома. Социальный педагог занимается жилищными проблемами ребенка, его трудоустройством и продолжением его дальнейшего обучения.

Список литературы:

- 1. Бреева Е.Б. Социальное сиротство. Опыт социологического исследования / Е.Б. Бреева// Социологические исследования. 2004. №4.- С. 44.
- 2. Лозовская Е.Г., Новак Е.С., Краснова В.Г. История социальной работы в России. Волгоград, Перемена, 2001, с.12
- 3. Дементьева Н.Ф. Социальное сиротство: генезис и профилактика.-Серия: Семья и воспитание / Н.Ф. Дементьева. М. -2000.- С. 6.
- 4. Нечаева А.М. Россия и ее дети (ребенок, закон, государство). М., 2000. С.38. © А.Е. Балбаева, 2015

УДК 378.1

Е.А. Брагина

адвокат, преподаватель кафедры права Волгодонского института экономики, управления и права (филиала) ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет», соискатель ученой степени к.ю.н. кафедры уголовного права и процесса ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет» (г. Ставрополь)

ЛЕКЦИОННОЕ ЗАНЯТИЕ КАК БАЗОВАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Основное изложение материала конкретной темы каждого модуля дисциплины осуществляется преимущественно в рамках предусмотренной рабочим планом дисциплины аудиторной работы посредством чтения лекций студентам.

Лекционные занятия наряду с такими традиционными формами обучения, как семинар, практическое занятие по решению задач, лабораторная работа, а также самостоятельная работа студентов, являются базовой формой обучения студентов любого высшего учебного завеления.

Их основное предназначение — обеспечить теоретические основы обучения, развить у студента интерес к учебной деятельности и конкретной дисциплине, а так же сформировать векторы самостоятельной работы над курсом.

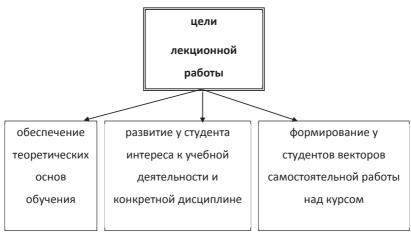


Рис. 1. Цели лекционной работы

Особенно важную роль при изучении дисциплины лекционные занятия играют в тех случаях, когда:

- изучаемый лекционный курс является новым и отсутствует учебная литература, должным образом раскрывающая основные положения дисциплины;
- новый учебный материал еще не нашел своего отражения в основной учебной литературе по теме и/или некоторые ее разделы устарели ввиду внесения соответствующих законодательных изменений;
- по ключевым вопросам дисциплины существуют несколько, чаще всего противоречивых концепций;
 - и т.л.

В зависимости от целей модуля, проблематики рассматриваемого вопроса и его места в плане лекционной работы в учебном процессе в ходе преподавания дисциплины должны применяться как самостоятельно, так и в комплексе:

- вводные обзорные лекции;
- текущие лекции с опорным конспектированием;
- лекции-беседы;
- проблемные лекции;
- лекции-визуализации;
- лекции-консультации;
- заключительные лекции;
- и т.д.

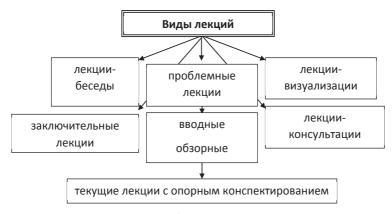


Рис. 2. Вилы лекций

Вводные обзорные лекции дают первое целостное представление об учебной дисциплине. На вводных лекциях преподаватель знакомит студентов с назначением и задачами курса, его ролью и местом в системе общеобразовательной программы высшего профессионального образования, проводит краткий обзор теоретического содержания курса (научно-понятийных и концептуальных основ наиболее крупных разделов), обращает внимание студентов на методические требования к организации работы в рамках учебного процесса, уточняет сроки и формы отчетности, дает анализ учебно-методической литературы, рекомендуемой студентам, освещает перспективные направления исследований в рамках курса и т.д.

Текущая лекция с опорным конспектированием представляет собой самый традиционный тип лекционных занятий в практике высшей школы, ориентированный на последовательное изложение преподавателем конкретной темы модуля учебной дисциплины, позволяющий студентам вести конспект лекционного материала, подлежащего осмыслению и запоминанию.

Лекция-беседа может проходить по разным сценариям, в зависимости от цели лекционного занятия. В том случае, если основной целью лекции является формулирование выводов по изученному материалу темы, модуля или всего курса, занятие может проводиться по типу «вопросы – ответы», т.е. в течение лекционного времени преподаватель отвечает на вопросы студентов по теме, модулю, всему курсу. В случае если основной целью лекции является изложение новой учебной информации, постановка вопросов и организация дискуссии среди студентов в процессе поиска ответов на поставленные вопросы, то занятие целесообразно проводить по типу «вопросы – ответы – дискуссия».

Проблемные лекции – форма аудиторного лекционного занятия, построенного таким образом, что, новый материал вводится через проблемность вопроса или правовой ситуации. Задача преподавателя а рамках таких занятий – смоделировав юридический казус, побудить студентов к поискам решения проблемы, таким образом, шаг за шагом подводя аудиторию к искомой цели. При этом содержание правовой проблемы имеющей противоречия, которые необходимо обнаружить и разрешить, раскрывается путем суммирования и анализа традиционных и современных точек зрения в специалистов в области права.

Лекции-визуализации — представляют собой одну из форм аудиторных лекционных занятий, в рамках которых информация, которую необходимо довести до сведения студентов, преобразовывается в визуальную форму средствами наглядности или аудио- и видеотехники. В зависимости от содержания лекционного материала могут быть использованы различные формы наглядности: натуральные (документы, исковые заявления, технические паспорта), изобразительные (слайды, рисунки, фото), символические (схемы, таблицы), и т.д. Чтение такой лекции сводится к развернутому или краткому комментированию представленных аудитории визуальных материалов.

Лекции-консультации – данный вид лекционных занятий проводится, как правило, перед итоговым контролем студентов и осуществляется по типу «вопросы – ответы». Так, преподаватель отвечает в течение отведенного лекционного времени на все возникающие у студентов вопросы, связанные с подготовкой к сдаче зачета или экзамена.

Заключительные лекции — представляют собой еще одну форму лекционного занятия, проводимую в конце модуля или всего учебного курса, в рамках которой преподавателем должны быть отражены все теоретические положения, составляющие научно-понятийную основу конкретного модуля или всего курса, исключающую детализацию и второстепенный материал.

Изложение информации при любой из выбранных форм ведения лекционного занятия осуществляется в строгой информационной последовательности, которая обусловлена логикой изложения лекционного материала, и подразумевает наличие нескольких структурных элементов лекции:

- подготовительной части;
- введения;
- изложения программного материала дисциплины;
- заключения;
- проверки выполнения студентами заданий для самоконтроля.



Рис. 3. Структурные элементы лекции

Подготовительная часть — неотъемлемая составляющая любого аудиторного занятия, предназначенная для подготовки преподавателя и студента к занятию. Как правило, именно в процессе приготовления преподавателем делаются необходимые записи на доске, настраивается аппаратура для демонстрации презентаций, графиков, схем и иных необходимых для ознакомления в ходе аудиторного занятия материалов, проверяется явка студентов, собираются выполненные самостоятельные работы и (или) проводится

небольшая интеллектуальная разминка, которая способствует активации учебной деятельности студента и позволяет выявить общий уровень усвоения лекционного материала предыдущей темы.

Введение представляет собой структурный элемент аудиторного лекционного занятия, в рамках которого преподавателю надлежит довести до сведения студентов тему лекции, ее основную цель, взаимосвязь с предыдущими занятиями модуля, а так же обозначить план лекционной работы. Вводная часть рассчитана на небольшой промежуток времени и призвана заинтересовать и настроить студенческую аудиторию на рабочий лад.

Изложение программного материала дисциплины – представляет собой самую емкую часть аудиторного лекционного занятия, в рамках которой раскрывается и наполняется содержанием тема занятия, освещаются ее ключевые вопросы, моделируются различные спорные правовые ситуации, демонстрируются все способы их наилучшего разрешения с использованием наиболее целесообразных правовых приёмов и методов. Освещение каждого вопроса темы заканчивается краткими выводами, логически подводящими студентов к следующему вопросу лекции.

Заключение структурный элемент аудиторного занятия, имеющий своей целью обобщить в кратких формулировках основные идеи всей лекции, логически завершив её как целостное творение.

Вцелом, в ходе лекционного занятия преподавателю необходимо:

- провести текущий контроль посещения студентами лекций;
- обозначить тему лекции и ознакомить студентов с её планом;
- читать лекцию, позволяя студентам вести опорный конспект;
- разъяснять студентам суть главных принципов, концепций, положений и т.п., излагаемых на лекции:
- обращать внимание студентов на наиболее спорные теоретические и практические положение рассматриваемого вопроса;
- в процессе лекции моделировать и обсуждать проблемные ситуации, тем самым, позволяя большинству слушателей подключиться к эвристическому процессу;
 - ответить на все возникающие у студентов в ходе лекционного занятия вопросы;
- в случае необходимости и (или) заинтересованности студента в сути рассматриваемого вопроса порекомендовать научную литературу, к которой он может обратиться для более глубокого изучения вопроса;
- провести интеллектуальную разминку (как правило, в начале следующей лекции), которая способствует активации учебной деятельности студента и позволяет выявить уровень усвоения лекционного материала.

Таким образом, на основании всего вышеизложенного, вполне очевидно, что для выполнения поставленных выше задач в ходе одного аудиторного занятия преподавателю надлежит сочетать сразу несколько форм ведения лекции, избирая для каждого её структурного элемента наиболее подходящую.

© Е.А. Брагина, 2015

УДК 378:37.037.1.(075)

Н.А.Корбукова, канд. педагогических наук, доцент МГУПП, г. Москва, РФ, E-mail: korbukova@mail.ru

РАСЧЕТ БАЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ СТУДЕНТА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

Аннотация: Научная статья, рассчитана для преподавателей и студентов технических вузов всех направлений и специальностей, очной формы обучения, квалификации

бакалавр, изучающих учебную дисциплину Физическая культура. В статье рассмотрено применение всероссийского физкультурно-спортивного комплекса, который существенно позволит оценить спортивные достижения обучающихся, и стимулирует к самосовершенствованию в данной области студентов в период обучения в вузе. Контроль показателей фиксируется в анкете студента.

Ключевые слова: повышение качества, всероссийский физкультурно-спортивный комплекс, ценностной потенциал физической культуры, здоровье.

Развитие физической культуры и спорта является одним из приоритетных направлений социальной политики государства. Мир информационно-образовательного пространства предъявляет повышенные требования к условиям и качеству подготовки специалистов. Одна из задач высшей школы заключается в том, чтобы научить будущего специалиста адаптироваться в меняющихся условиях труда, постоянно обновлять свои профессиональные знания, безусловно быть здоровым и выносливым.

Для обучения специалиста надо создать такую технологию, которая стимулировала бы формирование у будущего специалиста здоровый образ жизни, стремление достигать спортивные результаты, быть выносливым и

работоспособным работником.

Одним из способов контроля и эффективного обучения студентов

является разработанным и рекомендуемым Министерством спорта Российской

Федерации Всероссийский физкультурно-спортивный комплекс.

Комплекс направлен на реализацию государственной политики в области физической культуры и спорта, формирование необходимых знаний, умений, навыков, приобщение к систематическим занятиям спортивно-оздоровительной деятельностью обучающихся и стремлению к самосовершенствованию.

Цель Комплекса – повышение эффективности использования

возможностей физической культуры и спорта в социально-экономическом развитии страны, укреплении здоровья, улучшении благосостояния и качества жизни российских граждан, гармоничном и всестороннем развитии личности, формировании потребности людей в физическом самосовершенствовании, воспитании патриотизма и гражданственности, необходимости вести здоровый, спортивный образ жизни.

Для студентов (для мужчин и женщин 18–30 лет), разработаны тесты VI СТУПЕНИ «ФИЗИЧЕСКОЕ СОВЕРШЕНСТВО» и рекомендовано:

- Утренняя гимнастика не менее 140 минут
- Обязательные учебные занятия в образовательных организациях 180 минут
- Двигательно-активные виды деятельности в процессе учебного (рабочего) дня (динамические паузы, физкультминутки и т.д.)
- Организованные занятия в спортивных секциях и кружках (по лёгкой атлетике, плаванию, лыжам, гимнастике, спортивным играм, фитнесу, единоборствам, атлетической гимнастике, техническим и военно-прикладным видам спорта, спортивного туризма и др.), в группах здоровья и ОФП, участие в соревнованиях. Не менее 120 минут
- Самостоятельные занятия физической культурой, в том числе спортивные игры, другие виды двигательной активности. Не менее 150 минут.

Для контроля показателей и повышения эффективности обучения

специалистов в вузе по дисциплине Физическая культура, разработана и внедрена в действие программа учебного курса, где итоговые нормативы-тестирования принимаются в конце каждой рубежной аттестации семестра. Разработана презентация по анкете студента, анкета заполняется только в письменной форме самим студентом по единой зачётной системе, где фиксируются: показатель посещения учебных занятий, тесты по

силовому троеборью (прыжок с места, сгибание и разгибание рук в упоре лежа, подъем туловища из положения лежа на спине, в положение сед), результат легкоатлетического кросса и ряд других спортивных показателей, рекомендуемых всероссийским физкультурно-спортивном комплексом. Это позволяет студенту самостоятельно отслеживать и оценивать динамику своего физического развития и совершенствования, самому контролировать учебную успеваемость по этому курсу, а также оценивать спортивную подготовку по нормативам серебряного и золотого знака комплекса. В анкете, в графе промежуточной аттестации, студент выставляет себе сам итоговый балл. Для положительной оценки обучающийся должен набрать минимум 70 баллов из 100, таблица 1.

Всероссийский физкультурно-спортивный комплекс VI ступень «Физическое совершенство» табл.1

	1	2	3	4	5	6
	семестр	семестр	семестр	семестр	семестр	семестр
Виды	Результат	Результат	Результат	Результат	Результат	Результат
комплексных						
испытаний						
Посещение						
учебных занятий						
Судейство кросса						
(для специальной						
мед. группы)						
Легкоатлетический						
кросс (результат,						
занятое место),						
юн.3 км, дев. 2км						
Золотой знак (м)						
12,30; (ж) 10,30						
Серебряный знак						
(м) 13,30; (ж) 11,20						
(Выносливость)						
1-Я						
(РУБЕЖНАЯ)						
АТТЕСТАЦИЯ						
20 БАЛЛОВ (1-						
6НЕДЕЛИ)						
Посещение						
учебных занятий						
Прыжок в длину с						
места						
Золотой знак (м)						
2,45; (ж) 1,95						
Серебряный знак						
(м) 2,35; (ж) 1,80						
(Скоростно-						
силовые						
возможности)						

Разгибание рук в					
упоре лежа					
Золотой знак (ж)					
14, (м) - тест					
Серебряный знак					
(ж) 10, (м) – тест					
(Силовая					
выносливость)					
Поднимание					
туловища из					
положениялежа на					
спине					
Золотой знак (ж)					
47, (м) - тест					
Серебряный знак					
(ж) 37, (м) – тест					
(Силовая					
выносливость)					
Бег 100 метров					
Золотой знак (м)					
13,5; (ж) 16,5					
Серебряный знак					
(м)14,3; (ж) 17,0					
(Скоростные					
возможности)					
Наклон вперед из					
положения стоя на					
гимнастической					
скамье (см)					
Золотой знак (м)					
+13; (ж) +16					
Серебряный знак					
(M) + 8; (W) + 11					
(Гибкость)					
2-Я					
(РУБЕЖНАЯ)					
АТТЕСТАЦИЯ					
40 БАЛЛОВ (7-					
12 НЕДЕЛИ)					
	1		1	1	

Прикладные навыки

Посещение учебных			
занятий			
.Бег на лыжах (юн. 5			
км, дев. 3 км)			
Золотой знак (м)			
23,30; (ж) 18,00			
Серебряный знак			

(м)25,30; (ж) 19,30			
Тест Купера			
Плавание 50м.			
Золотой знак (м)			
0,42; (ж) 1,10			
Серебряный знак (м)			
б/у; (ж) б/у			
Спортивные игры			
Защита рефератов,			
тестов			
3-Я (ИТОГОВАЯ)			
АТТЕСТАЦИЯ 10			
БАЛЛОВ (13 – 17			
недели)			
Дополнительные			
занятия (отработки)			
4-Я			
(ПРОМЕЖУТОЧНАЯ)			
АТТЕСТАЦИЯ 30			
БАЛЛОВ			
(ДОПУСК К			
ЗАЧЕТУ)			
Дата заполнения и			
подпись студента			
18-Я НЕДЕЛЯ			
(ЗАЧЕТ)			
Отметка о принятии			
зачёта (дата и подпись			
преподавателя)			

Список используемой литературы:

- 1. Корбукова Н.А. Интерактивные технологии и всероссийский физкультурноспортивный комплекс в высшей школе. Научно-практический журнал «Глобальный научный потенциал», ВАК № (9) 2013 материалы международной научно-практической конференции, г. Санкт Петербург, изд. дом «ТМБпринт»,2013.-С.171-172
- 2. Корбукова Н.А. Использование всероссийского физкультурно-спортивного комплекса в образовательном процессе высшей школы и интерактивных технологий обучения в контроле качества дисциплины физическая культура Научный журнал Сборник научных трудов SWorld, «Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития 2013», г. Одесса, выпуск 3,том 25, Куприенко СВ, 2013-100с. Импакт фактор >0
- 3. KorbukovaN.A. Interactive technologies and the All-Russian sports and sports complex at the higher school. Зарубежный журнал, издаваемый на Кипре «Components scientific and technological progress», Paphos, Cyprus, №2(17),2013 C61-63.
- 4. Подкопаева Е.Г., Корбукова Н.А., Владимиров О.В., Сердюков А.А. Методы исследования антропометрического самоконтроля студентов бакалавров всех специальностей// Сборник научных статей Фундаментальные и прикладные исследования, разработка и применение высоких технологий в экономике, управлении проектами,

педагогике, праве, культурологии, языкознании, природопользовании, биологии, зоологии, химии, политологии, психологии, медицине, филологии, философии, социологии, математике, технике, физике, информатике, г. СПб.: Изд-во «КультИнформПресс», 2014., С.112-115.

- 5. Подкопаева Е.Г., Корбукова Н.А., Владимиров О.В., Сердюков А.А. Морфологические особенности строения студента являются важной составляющей жизнедеятельности и работоспособности бакалавра // Сборник научных статей Фундаментальные и прикладные исследования, разработка и применение высоких технологий в экономике, управлении проектами, педагогике, праве, культурологии, языкознании, природопользовании, биологии, зоологии, химии, политологии, психологии, медицине, филологии, философии, социологии, математике, технике, физике, информатике, г. СПб.: Изд-во «КультИнформПресс», 2014., С.115-118.
- Подкопаева Е.Г., Корбукова Н.А. Актуальность антропометрического исследования у студентов бакалавров всех специальностей. 21 век: фундаментальная наука и технологии// Материалы III международной научно-практической конференции, г. Москва, 2014., С.105-116
- 7. Корбукова Н.А., Подкопаева Е.Г. Компьютерные технологии в учебном процессе высшей школы. Академическая наука проблемы и достижения. Материалы III международной научно-практической конференции, г. Москва: 2014., С.96-104
- 8. Nely Alecseevna Korbukova, Evgenia Gennadyena Podkopayeva, Anatoly Aleksandrovich Serdyukov, Irina Anatolyevna Budnikova, Natalya Pavlovna Soltan, KAЧЕСТВО ПИТАНИЯ СТУДЕНТОВ И ФОРМИРОВАНИЕ КУЛЬТУРЫ ПИТАНИЯ В СТУДЕНЧЕСКОЙ СРЕДЕ / QUALITY OF FOOD OF STUDENTS AND FORMATION OF CULTURE OF FOOD IN THE STUDENCHEKY ENVIRONMENT SCOPUS// American-Eurasian Journal of Sustainable Agriculture ISSN: 1995-0748 AEJSA 2014 May; 8(6): pages 49-51. Published
- 9. Корбукова Н.А., Будникова И.А. Карелина Н.Н., Шелегин И.В., Шупейко Р.В., Подкопаева Е.Г., Сердюков А.А., Тарасов А.В.. Технология применения индивидуального паспорта здоровья у бакалавров по дисциплине физическая культура. Коллективная монография по медицине. Теоретические и практические аспекты психологии и педагогики. г. Уфа, ООО «Аэтерна», 2014., C48-65
- 10. Корбукова Н.А. Физическая культура в вузе, как важнейшее средство развития и формирования личности студента. Международная научно-практическая конференция Приоритетные научные направления: от теории к практике. г. Уфа, РИО МЦИИ «Омега Сайнс», 2014., С. 70-72
- 11. Корбукова Н.А. Инновационные процессы контроля качества в образовательном процессе высшей школы. Международная научно-практическая конференция Инновационные процессы современности. Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2014. 144 с.
- 12. Корбукова Н.А., Подкопаева Е.Г., Сердюков А.А. Использование аутотренинга и психологической подготовки к соревнованиям у студентов –спортсменов. III международная научно-практическая конференция. А 33 АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПСИХОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКИ: сборник статей Международной научно- практической конференции (10сентября 2014 г. г. Уфа). Уфа: Аэтерна, 2014. 110 с. С.41-44
- 13. Корбукова Н.А., Подкопаева Е.Г., Сердюков А.А. Гармоничное физическое развитие студента и использование антропометрического исследования в учебном процессе. III международная научно-практическая конференция. А 33 АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПСИХОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКИ: сборник статей Международной научно- практической конференции (10 сентября 2014 г. г. Уфа). Уфа: Аэтерна, 2014. 110 с. С.44-47

- 14. Корбукова Н.А., Куртев А.Н. Повышение роли физической культуры и спорта в качестве высшего профессионального образования и развитии личности студента// Научнопрактический журнал «Глобальный научный потенциал»,ВАК №3(24) 2013 материалы международной научно-практической конференции, г. Санкт Петербург, изд. дом «ТМБпринт»,2013.-С.23-27
- 15. Корбукова Н.А., Подкопаева Е.Г. Технологии и продукты здорового питания в формировании культуры студента// Научно-практический журнал «Перспективы науки», ВАК № 3 (42) 2013, материалы V международной научно-практической конференции «Наука на рубеже тысячелетия», г. Санкт Петербург, изд. дом «ТМБпринт», 2013.-С.19-23.

© Н.А. Корбукова, 2015

УДК 377.015.3:315.46

Р.О. ЛЕПАЕВ

аспирант кафедры методологии Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского Г. Саратов, Российская Федерация

ЦЕЛЕВОЙ БОЛК МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ЛИДЕРСКОЙ ПОЗИЦИИ СТУДЕНТОВ СРЕДНИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

На сегодняшний день в нашей стране сильно выросла роль среднего профессионального образования. Государством определен социальный заказ на подготовку специалиста профессионально компетентного, конкурентоспособного, готового к сотрудничеству, способного самостоятельно принимать решения.

В соответствии с личностно-ориентированным подходом, всестороннее развитие личности студента в процессе профессионального обучения приобретает первоочередное значение. Одним из самых значительных факторов развития личности студента является коллектив учебной группы, в котором имеют место основные модели взаимоотношений между индивидом-лидером и ведомыми участниками группы.

Психолого-педагогические аспекты лидерства изучали такие исследователи, как С.А. Багрецов, А.А. Ершов, Б.Д. Парыгин, А.С. Чернышев и др. Проведенный анализ научных исследований по данной тематике, нами было установлено, что лидерство определяется как:

- степень ведущего влияния личности члена группы на группу в целом в направлении оптимизации решения общегрупповой задачи (Багрецов) [1, с. 38];
- ведущее положение одного из членов группы, который обладает необходимыми организаторскими способностями, занимает центральное положение в структуре межличностных отношений и способствует своим примером, организацией и управлением группой достижению групповых целей наилучшим образом (Ершов) [2, с. 54];
- один из процессов организации и управления малой социальной группой, который способствует достижению групповых целей в оптимальные сроки и с оптимальным эффектом (Парыгин) [3, с. 122].

Базируясь на данном определении лидерства, лидерская позиция определяется как активная позиция индивида, направленная на оптимизацию решения общегрупповой задачи.

Процесс формирования лидерской позиции студентов в учреждении среднего профессионального образования осуществляется путем целенаправленной воспитательной деятельности педагогического состава учебного заведения на основе системнофункционального подхода. Данный подход основан на концепции воспитательной деятельности, разработанной и развитой в работах Н.М. Таланчука.

Опираясь на системно-функциональный подход к воспитательной деятельности, мы выделили содержание и методы воспитательной работы педагогов среднего профессионального учебного заведения, направленной на формирование лидерской позиции. Построенная модель воспитательной деятельности, направленной на формирование лидерской позиции студентов, является савокупностью целевого, организационно-содержательного, системно-функционального и оценочно-результативного блоков.

Ядром модели выступает системно-функциональный блок, однако мы обратимся к целевому блоку (таблица 1), позволяющему сформулировать цель, задачи, подходы и принципы модели формирования лидерской позиции.

Таблица 1. Целевой блок модели формирования лидерской позиции студентов средних профессиональных учебных заведений.

Целевой блок					
Цель — формирование лидерской позиции студена среднего профессионального учебного заведения					
Задачи: формирование лидерских качеств; позиции; формирование сознательной гра	формирование активной жизненной				
способности к быстрой адаптации и обуче	нию, самоконтролю и самоанализу;				
, I	воспитание ответственности, организованности, пунктуальности, способности преодолевать трудности				
Подходы: системно-функциональный	Принципы: целостности,				
системности, социального					
партнерства, саморазвития, активно-					
деятельностного развития					
обучаемого, синергетизма в					
	воспитании личности.				

Целью модели выступает непосредственно формирование лидерской позиции у студентов средних профессиональных учебных заведений.

Задачи процесса формирования лидерской позиции:

- формирование лидерских качеств выработка студентами целеустремленности, ответственности, умения вести за собой, принимать решения и другие личностные качества, свойственные лидерам.
- формирование активной жизненной позиции становление активной позиции относительно нюансов профессиональной жизни, деятельного отношения к встречающимся трудностям;
- формирование сознательной гражданской позиции активная гражданская позиция, формирование своего независимого мнения, касательно социальных и политических явлений;

- формирование способности к быстрой адаптации и обучению, самоконтролю и самоанализу подразумевает развитие гибкости и высокой приспособляемости к быстро меняющимся условиям;
- воспитание ответственности, организованности, пунктуальности, способности преодолевать трудности появление качеств, позволяющих осуществлять самодисциплину и саморегуляцию, а также необходимых для успешной деятельности в коллективе.

Подход к воспитательной деятельности — системно-функциональный, позволяющий рассматривать целевой блок взаимосвязанным с остальными блоками модели формирования лидерской позиции.

Принципы воспитательной деятельности: целостности (полнота воспитательного воздействия); системности (взаимосвязь с остальными элементами воспитательной работы); социального партнерства (отношения педагог-студент носят партнерские отношения); саморазвития (ориентация студентов на активную самостоятельную развивающую деятельность); активно-деятельностного развития обучаемого (обучение производится через вовлечение студентов в активную деятельность); синергетизма в воспитании личности (учет взаимосвязи всех компонентов воспитательной деятельности).

Таким образом, базируясь на системно-функциональном подходе, построена модель воспитательной деятельности, направленной на формирование лидерской позиции студентов; она является савокупностью целевого, организационно-содержательного, системно-функционального и оценочно-результативного блоков. Целевой блок модели формирования лидерской позиции студентов в учреждении среднего профессионального образования позволяет определить ее цель, задачи, подходы и принципы.

Список использованной литературы:

- 1. Багрецов С.А., Оганян К.М., Львов В.М. Диагностика социально-психологических групп с внешним статусом. СПб.: Лань, 1999. 640 с.
 - 2. Ершов А.А. Маркетинг. Курс лекций. М.: ПРИОР, 2007. 271 с.
 - 3. Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. М.: Мысль, 1971. 352 с. © Р.О. Лепаев, 2015

УДК 336

М. М. Лукьянцева

студентка педагогического института Белгородский государственный национальный исследовательский университет г. Белгород, Российская Федерация

ГРУППОВАЯ РАБОТА, КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ УУД НА УРОКАХ РУССКОГО ЯЗЫКА В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ

В связи с изменениями в жизни общества, стало необходимым разрабатывать новые подходы к системе обучения и воспитания детей. Так, образовательный стандарт нового поколения ставит перед учителем новые цели. Помимо привычных навыков, которые дети должны приобрести в течение четырех лет обучения - читать, писать и считать, педагог

должен привить две группы новых умений: универсальные учебные действия, составляющие основу умения учиться, формировать у детей мотивацию к обучению.

Термин «универсальные учебные действия» (УУД) можно определить, как умение учиться, т.е. способность субъекта к саморазвитию и самосовершенствованию путем сознательного и активного присвоения нового социального опыта.

В узком смысле универсальные учебные действия – совокупность способов действия учащегося, направленные на самостоятельное усвоение новых умений и знаний, организацию этого процесса.

В педагогике и методике обучения младших школьников выделяют следующие функции универсальных учебных действий:

- 1. обеспечение возможностей обучающегося самостоятельно осуществлять деятельность учения, ставить учебные цели, искать и использовать необходимые средства и способы их достижения, контролировать и оценивать процесс и результаты деятельности:
- 2. создание условий для гармоничного развития личности и её самореализации на основе готовности к непрерывному образованию; обеспечение успешного усвоения знаний, формирования умений, навыков и компетентностей в любой предметной области [1].

В соответствии с ключевыми целями общего образования принято выделять четыре блока универсальных учебных действий: личностный, регулятивный (включающий также действия саморегуляции), познавательный и коммуникативный.

Уроки русского языка в начальной школе обеспечивают формирование перечисленных выше блоков УУД. Так, создаются условия, направленные на формирование следующих универсальных учебных действий:

- умение использовать язык с целью поиска необходимой информации в различных источниках для решения учебных задач;
 - умение ориентироваться в целях, задачах, средствах и условиях общения;
- умение выбирать адекватные языковые средства для успешного решения коммуникативных задач (диалог, устные монологические высказывания, письменные тексты) с учетом особенностей разных видов речи и ситуаций общения;
- стремление к более точному выражению собственного мнения и позиции; умение задавать вопросы и так далее. [1]

Групповая работа на уроках русского языка способствует формированию коммуникативных УУД. Рассмотрим элемент урока русского языка в 3 классе по теме «Окончания прилагательных во множественном числе в И. п. и В. п.» по программе «Перспективная начальная школа», авторы учебника Каленчук М.Л, Чуракова Н.А. и д.р.

На основе упражнения, цель которого познакомить детей с вариантами окончаний прилагательных мн.ч. в И. п. и В.п. -ые, -ие, организуем групповую работу. В результате учащиеся должны отметить разницу между окончаниями прилагательных с твердой и мягкой основой.

Группы получают залания.	

- 1. Выпишите прилагательные в столбик (заголовок не учитывай).
- 2. Полчеркните орфограммы в корне слова, в скобках укажите проверочные слова.

3.	Выделите окончания прилагательных, укажи число прилагательных.
)
)
)

4. Напишите, у каких падежных форм прилагательных могут быть такие окончания, опираясь на таблицу с.134

5. Выдели окончание в слове СЕНТЯБРЬСКИЕ.

Ребята, какую особенность вы увидели? (В отличие от остальных прилагательных в тексте, у прилагательного «сентябрьские» основа оканчивается на мягкий согласный, поэтому окончание -ие, а не -ые.)

Подобные задания помимо предметного содержания направлены на формирование умений обсуждать, договариваться, учитывать мнение партнера по деятельности, то есть способствуют формированию коммуникативных УУД.

Список использованной литературы:

- 1. Алексеева Л.Л. и др. Планируемые результаты начального общего образования. (Стандарты второго поколения) М.: Просвещение, 2010. 120 с.
- 2. Асмолов А.Г., Г.В. Бурменская, И.А. Володарский и др. Как проектировать универсальные учебные действия в начальной школе. От действия к мысли: пособие для учителя 2-е изд. М.: Просвещение, 2010 152 с.
- 3. Федеральный государственный образовательный стандарт начального общего образования / М-во образования и науки Рос. Федерации. М.:Просвещение, 2010. 31c.
- 4. Русский язык в начальных классах: Теория и практика обучения/ Под ред. М.С.Соловейчика. М., 1993. 372с.

© М.М. Лукьянцева, 2015

УДК 378.1; 371.3

К. А.Морозова

студентка 2 курса факультета физической культуры, Новокузнецкий филиал-институт ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет», г. Новокузнецк, Российская Федерация

О. А.Недзельская

студентка 3 курса факультета физической культуры, Новокузнецкий филиал-институт ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет», г. Новокузнецк, Российская Федерация

О. А.Козырева

к. п. н., доцент,

Новокузнецкий филиал-институт ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет», г. Новокузнецк, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛИЗАЦИИ И САМОРЕАЛИЗАЦИИ СПОРТСМЕНА, ЗАНИМАЮЩЕГОСЯ ВОЛЬНОЙ БОРЬБОЙ

Возможности и качество социализации и самореализации спортсмена, включенного в систему непрерывного профессионального образования, остается одним из важных условий исследования качества полисубъектных отношений и субъект-субъектных связей, иллюстрирующих возможности социального и социально-педагогического пространства в ретрансляции самых лучших и гуманных условий и форм отношений, нюансов социального устройства и приоритетности развития общества в микро-, мезо-, макромасштабах.

В такой постановке проблемы и возможностей решения проблемы формируемых ценностей нам необходимо уточнить понятия «социализация», «самореализация», непосредственно связанные с подготовкой спортсменов, занимающихся вольной борьбой.

Социализация — процесс унифицированного поиска обществом и развивающейся личности модели сотрудничества и поддержки в системе постановки и решения задач и условий развития общества, общественных отношений, норм этики, морали и права, регламентирующих качество решения противоречий в цепочке «хочу — могу — надо — есть», опосредованных традиционными ресурсами и средствами научно-технического прогресса (телефоны, компьютеры, системы наблюдения и пр.), определяющими приоритетность и состоятельность межличностных и межгрупповых отношений в микро-, мезо-, макрогрупповых формах и моделях визуализации качества и возможностей гуманизма и нравственности как ресурсов и условий сохранения общества и личности.

Самореализация — процесс самостоятельного определения направлений, вершины и возможностей достижений неустанно развивающейся личности, реализация которых обусловлена внутренними и внешними механизмами развития и личности, и общества.

Под социализацией спортсменов, занимающихся вольной борьбой, будем понимать продукт социальных отношений, определяемый нами через процесс, результат и формируемые приоритеты оценки микро-, мезо-, макрогрупповых отношений уровня и качества достижений, распространяемых на социальные и профессиональные круги в определенном конгломерате ценностей и моделей деятельностно-акмеологической фасилитирующих постановку И решение задач И внутриличностного и субъектно-средового генеза, определяющих возможность и перспективы социального одобрения всех действий и достижений личности, занимающейся вольной борьбой, определяющей для себя перспективность социальных новообразований и продуктов как условий стабилизации отношений и форм становления и развития личности в ведущей деятельности и общении.

Самореализация спортсменов, занимающихся вольной борьбой, — процесс самостоятельного поиска условий и возможностей достижения определенно высоких результатов занятий вольной борьбой в системе предпочтений и норм, возможностей и практики детерминируемой и реализуемой культуры и науки, искусства и спорта, системно обеспечивающих личность различными путями и ресурсами, условиями и приоритетами, технологиями и формами продуктивного самовыражения и самоутверждения личности в микро-, мезо-, макрогрупповых отношениях.

Самореализация тренера по вольной борьбе — процесс объективного роста профессионально-педагогического мастерства, формируемых профессионально важных качеств в модели ведущей деятельности и общения, обеспечивающих формирование и развитие профессионально значимых основ сотрудничества новыми формами и ресурсами продуцирования благ, создания продуктов самоопределения, социализации, самоутверждения и взаимодействия в микро-, мезо-, макрогрупповых отношениях и приоритетах сотрудничества и взаимодействия, непосредственно связанных с системой занятий вольной борьбой.

Список использованной литературы

- 1. Горбунова А. С., Недзельская О. А., Козырева О. А. Возможности детерминации социализации и самореализации личности в спорте // Мир на пороге новой эры. Как это будет?: матер. II Междун. науч.-практ. конф. (Саратов, 20 сент. 2014 г.). Саратов: изд-во ЦПМ «Академия Бизнеса», 2014. С. 49-50.
- 2. Горева Л.Д., Недзельская О.А., Седова К.С. Детерминация системы принципов педагогического взаимодействия в ресурсах становления будущего тренера по вольной борьбе // Психология и педагогика: теоретический и практический взгляд сб. матер. Междун. науч.-практ. конф. Уфа: Аэтерна, 2014. С.12-14.

- 3. Козырева О. А., Недзельская О. А. Особенности и условия социализации подростков как модель гуманизации современного образования // Psycho-pedagogical problems of a personality and social interaction: materials of the V international scientific conference on May 15—16, 2014. Prague: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ». P. 73-75.
- 4. Недзельская О.А., Горева Л.Д., Седова К.С. Некоторые особенности уточнения понятийного аппарата в структуре подготовки будущих педагогов по ФК // Инновационный вектор развития науки: сб. матер. Междун. науч.-практ. конф. Уфа : Аэтерна, 2014. С. 178-179.

© К. А. Морозова, О. А. Недзельская, О. А. Козырева, 2015

УДК 372.853

В. А. Найданова, Магистрант 2 курса, направление «Информационные технологии в образовании» Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова г. Абакан, Российская Федерация А. А. Найданов, Магистрант 1 курса, направление «Социальная работа» Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова г. Абакан, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИКТ НА УРОКАХ ФИЗИКИ В СТАРШЕЙ ШКОЛЕ

Одной из главных целей образования является формирование системного мировоззрения человека. Эффективное решение подобной проблемы в большей степени зависит от общеобразовательной структуры содержания подготовки. Качественное совершенствование учебного процесса связано с информатизацией образования и интеграцией традиционных и нетрадиционных учебных дисциплин [1]. Важным элементом в этих проблемах выступают информационные и коммуникационные технологии в образовании: компьютерные игры, моделирование, информационные и экспертные системы, сети и телекоммуникации как высокие технологии предоставляют учащимся способы и методы приобретения и добывания знаний, умений и навыков. Наиболее значимой из них является компьютерное моделирование (КМ) как технология создания ситуации деятельности, отработки методов организации и самоорганизации и, конечно же, научного познания. Компьютерное моделирование является необходимой базой для освоения ИКТ и глубокого взаимодействия с компьютерными технологиями [2].

В настоящее время компьютерное моделирование в научных и практических исследованиях является одним из основных инструментов познания. Технология моделирования требует от исследователя умения ставить корректно проблемы и задачи, прогнозировать результаты исследования, проводить разумные оценки, выделять главные и второстепенные факторы для построения моделей, выбирать аналогии и математические формулировки, решать задачи с использованием компьютерных систем, проводить анализ компьютерных экспериментов [3]. Для успешной работы исследователю необходимо проявлять активный творческий поиск, любознательность и обладать максимумом терпения и трудолюбия. При этом сам исследователь не только достигает целей исследования, но и развивает в себе все перечисленные качества, приобретая навыки, умения и знания в большом спектре фундаментальных и прикладных наук.

Навыки моделирования очень важны человеку в жизни. Они помогут разумно планировать свой распорядок дня, учебу, труд, выбирать оптимальные варианты при наличии выбора, разрешать удачно различные жизненные ситуации. Компьютерная техника с ее возможностями позволяет моделировать различные ситуации, явления и процессы в природе, обществе, технике, требующие решения или объяснения [4]. Одновременно развиваются межпредметные связи физики и информатики, так как знания, полученные на уроках информатики, применимы на уроках физики и позволяют знакомить фундаментальными важнейшими физическими экспериментальными задачами, а также процессами, протекающими слишком быстро или медленно. С применением компьютера открывается возможность моделировать физические явления, постановка которых в обычных условиях в классе невозможна или затруднительна. Внедрение компьютера заставляет учащихся овладевать компьютерной, математической и лингвистической грамотностью, а также общей и информационной культурой [3].

Компьютерные модели обеспечивают большую гибкость при проведении эксперимента во время решения экспериментальных задач, позволяют замедлить или ускорить ход времени, сжать или растянуть пространство, дополнить модель графиком, таблицей, мультипликацией, повторить или изменить ситуацию. Компьютер позволяет в пределах, предусмотренных программой, управлять процессом, вводить в него случайные события, величины и факторы, моделировать творческие процессы, имитировать функции управления событиями и видеть (в соответствии с программой) последствия принимаемых решений, повторять ход решения, т. е. вновь проводить имитацию до получения верного результата. Моделирование персонифицирует личность учащегося как исследователя [2].

Таким образом, использование средств ИКТ при изложении учебного материала способствует его лучшему усвоению, так как уроки становятся более увлекательными, улучшается их наглядность, особенно в тех случаях, когда изучаются сложные явления и процессы, протекающие в замкнутых системах или в условиях, не подлежащих воспроизведению на лабораторных занятиях (например, при высоких или низких температурах, слишком медленно или быстро). При этом появляется возможность разностороннего рассмотрения изучаемого явления, проведения нескольких экспериментов.

Список использованной литературы:

- 1. Балашов В. А., Томилин О. Б. совершенствование учебного процесса в университете // Интеграция образования . 1997. №3. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-uchebnogo-protsessa-v-universitete (дата обращения: 12.12.2014).
- 2. Информационные и коммуникационные технологии в образовании Сборник материалов X Международной научно-практической конференции /Сборник материалов в 2-х томах. Т.1. Борисоглебск: ГОУ ВПО «БГПИ», 2009. 234 с.
- 3. Иванова А.Ю. Практическое моделирование. Компьютерный эксперимент. Методические указания для преподавателя: Учеб. пособие. Томск: Том. гос. ун-т систем управления и радиоэлектроники, 2005.
- 4. Панюкова С.В. Концепция реализации личностно-ориентированного обучения при использовании информационных и коммуникационных технологий. М.: Изд-во РАО, 1998. 120с.

© В.А. Найданова, А. А. Найданов, 2015

Н.В. Орехов

Академия архитектуры и искусств Южного федерального университета г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

СПЕЦИФИКА ПРЕПОДАВАНИЯДИСЦИПЛИНЫ «ЖИВОПИСЬ» В АРХИТЕКТУРНО-ХУДОЖЕСТВЕННОМ ВУЗЕ (НА ПРИМЕРЕ АКАДЕМИИ АРХИТЕКТУРЫ И ИСКУССТВ ЮФУ)

В условиях реформирования высшего образования, в том числе архитектурнохудожественного, важным представляется не только поиск новых методологических подходов к преподаванию, но и адаптация к новым условиям наработанных и апробированных методик и принципов преподавания. Важной целью архитектурнохудожественного образования становится не только развитие творческого потенциала личности, реализация уникальных человеческих возможностей, но и подготовка к практической художественно-творческой и проектной деятельности в непростых, постоянно изменяющихся условиях, требующих широкой эрудиции, многогранных профессиональных навыков. способности К постоянному профессиональному совершенствованию.

Спецификой Академии архитектуры и искусств ЮФУ является одновременное обучение студентов специальностей «Архитектура», «Дизайн», и «Декоративно-прикладное искусство». Для студентов всех этих специальностей живопись является обязательной общепрофессиональной дисциплиной, которая должна быть связана с конкретными видами практической, художественно-творческой деятельности и ориентирована на подготовку специалиста архитектора, дизайнера, художника-прикладника и т.д.

Унификация и узкая специализация — дополняющие друг друга принципы преподавания. Совместное обучение студентов различных специальностей в архитектурно-художественном вузе расширяет возможности преподавания общепрофессиональных дисциплин, в том числе живописи. Программа обучения живописи студентов архитектурных специальностей ограничивается 1-2 курсами, в то время, как студенты художественных специальностей обучаются живописи на протяжении 3-5 лет (в зависимости от образовательного стандарта). С одной стороны, появляется возможность унификации программ обучения студентов направлений «Архитектура» и «Искусство» на начальном этапе (1-2 курсы), с другой - на старших курсах направления «Искусство» расширяется спектр заданий и задач, ориентированных на узкую специализацию подготовки и требования профессиональной художественно-творческой деятельности выпускника.

В связи с этим важной задачей преподавания дисциплины становится формирование у студентов представлений о мировоззренческих основах живописи, о художественнотворческом восприятии натуры, её образном переосмыслении и творческой переработке с учетом особенностей определенного вида художественной деятельности, что позволит выпускникам вписать собственное живописное видение в общий контекст современного искусства. В программу дисциплины «Живопись» на 2-4 курсах вводятся задания, ориентированные на развитие профессиональных качеств специалиста — архитектора, дизайнера, художника-прикладника. В современных условиях при подготовке специалиста важно учитывать возможность расширения сферы профессиональной деятельности

выпускника, которая, благодаря элементам унификации подготовки студентов различных специальностей на начальном этапе (1-2 курсы).

Сочетание заданий академической и декоративной живописи – особенность программы обучения. Опыт художественно-педагогической работы показал недостаточную эффективность только «академического» подхода к обучению живописи студентов специальностей «Архитектура», «Графический дизайн», «Дизайн костюма», «Искусство интерьера», «Декоративно-прикладное искусство». «Академический» подход дает возможность суммировать знания и умения реалистического изображения натуры. При этом практически не рассматривается сфера художественно-образного языка определённых искусства, препятствует приобретению декоративно что профессионально-творческих навыков. У студентов не хватает живописной культуры для успешной профессиональной деятельности. Одной из задач программы обучения живописи в ААИ ЮФУ стало преодоление одностороннего подхода в обучении, сочетание заданий академического характера и декоративной живописи. Программа строится таким образом, что задания по работе с натуры чередуются с заданиями ассоциативно-образного, абстрактно-формального и декоративного характера, количество заданий декоративного характера нарастает на старших курсах (3-5 курсы). Это способствует на начальном этапе преодолеть сложности декоративной живописи, в которой в отличие от живописи академического плана по-другому используются общие закономерности изобразительного искусства.

В основу современной программы обучения взят принцип «от простого - к сложному», от натурного этюда – к творчески переработанной стилизованной композиции, а часть заданий выполняются в рамках самостоятельной работы.

На старших курсах (3-4 курсы) студенты направления «Искусство» выполняют ряд работ, способствующих развитию художественного видения и методов художественного выражения, свойственного выбранной специальности. Чередование заданий — работа с натуры и творческая переработка натурных постановок — активизирует процесс обучения и освоения приемов и методов выполнения живописного изображения, развивает воображение; умение целостно воспринимать натуру; отказываться от лишних деталей и мелочей; организовывать и передавать объем и пространство цветом. А это и есть главная задача архитектора, художника-дизайнера и художника прикладного искусства в обучении лиспиплине «Живопись».

© Орехов, 2015

УДК 378.146

Т.А. Рыбинская

Институт радиотехнических систем и управления Южный федеральный университет г. Таганрог, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ДИСЦИПЛИНАМ МЕХАНИЧЕСКОГО ЦИКЛА

Качество обучения, глубина знаний – это главный критерий эффективности учебного процесса. Достичь этого можно только тогда, когда технологии обучения соответствуют закономерностям учебного процесса. Качество учебного процесса зависит от многих

факторов, но главными из них являются профессионализм преподавателей, их заинтересованность в обеспечении качества, а также желание студентов в получении знаний и достаточный уровень их подготовленности к учебе в вузе. И в этом немаловажную роль представляет глубокое, всестороннее изучение дисциплин механического цикла для таких направлений подготовки, как «Технология художественной обработки материалов», «Авиа- и ракетостроение», «Автоматизация технологических процессов и производств», «Электротехника и электроэнергетика» и др. С помощью современных технологий обучения достигается эффективный результат в развитии личностных свойств в процессе усвоения знаний, умений, навыков. Так, например, всё учебное содержание каждой из дисциплин механического цикла («Материаловедение», «Прикладная механика») разбивается на отдельные дидактические единицы. Основная их особенность в том, что они закончены по смыслу (содержательная целостность) и невелики по объёму (несколько занятий). К каждой учебной единице разрабатываются текущие. тренировочные, контрольные тесты и коррекционный дидактический материал. Основное назначение текущих тестов – выявление необходимости коррекционной работы. Тренировочные тесты предполагают наличие возможности у студентов проверить свои знания после изучения очередной темы дисциплины. Тестовые задания составляются с учетом разного уровня подготовки обучающихся. Задания содержат вопросы, ответы на которые требуют всестороннего использования приобретенных знаний, а также задачи, которые подготовят к решению новой, более сложной задачи. Тестирование дает время на осознание того, насколько усвоен материал. При использовании в течение ряда лет на кафедре механики ИРТСиУ ЮФУ такого вида контроля для оперативной оценки знаний студентов были выработаны следующие критерии, которые использовались при составлении вопросов: все ответы к вопросу должны выглядеть правдоподобно, чтобы студент анализировал каждый вариант ответа и выявлял правильный; правильное утверждение не должно полностью повторять определение, данное на лекции (это заставляет обучающихся осмысливать определения, а не механически их заучивать); где целесообразно, можно привести несколько истинных ответов, каждый из которых, являясь верным, в той или иной степени дополняет остальные правильные ответы (это позволяет студенту уяснить на практике возможность неоднозначности ответа, более широко подойти к решению предлагаемой задачи): вопросы по каждой теме стоит подбирать таким образом. чтобы они наиболее полно охватывали все разделы и позволяли контролировать как усвоение студентами теоретических знаний, так и их навыки в решении расчетных задач; выбор способа оформления заданий должен учитывать психологические возможности различных групп обучающихся (вопросы должны способствовать тренировке образного мышления у студентов). Опыт использования компьтеризированного контроля знаний студентов, позволил выделить положительные моменты его применения. Необходимость расширения интенсивных форм проверки подтверждается многолетними наблюдениями, позволяющими сделать вывод о том, что регулярность и основательность подготовки студентов к каждому занятию находятся в прямой зависимости от наличия и глубины проводимых контрольных мероприятий. Очевидно, что в подобных случаях интенсивный и всеохватывающий контроль является мощным инструментом, помогающим повысить уровень качества знаний студентов при изучении дисциплины. При этом на кафедре механики ИРТСиУ ЮФУ разработаны тестовые задания различных форм: открытой формы, закрытой формы (с выбором одного или нескольких ответов), на установление правильного порядка, на установление соответствия, на конструирование. Выбираемая форма тестового задания определяется содержанием учебного материала. Элементы тестового задания могут содержать текст, формулы, графические изображения. Задание закрытой формы состоит из неполного тестового утверждения с одним ключевым элементом и множества допустимых заключений, одно или несколько из которых являются правильными. Тестируемый определяет правильные заключения из данного множества. Возможны два варианта реализации закрытой формы задания теста: 1) допускающего выбор только одного элемента из множества (тестовое задание с выборочным ответом может содержать: текстовую формулировку задания либо графические изображения.

Пример тестового задания с выборочным ответом, содержащего текстовую формулировку задания:

до ввода тестируемым заключения	после ввода тестируемым заключения	
Какое соединение из перечисленных	Какое соединение из перечисленных	
относится к неразъемным?	относится к неразъемным?	
резьбовое	резьбовое	
Ошпоночное	Ошпоночное	
О сварное	• сварное	
Оштифтовое	Оштифтовое	
	•	

2) позволяющего выбрать одновременно несколько элементов.

до ввода тестируемым заключения Сварные соединения обеспечивают по сравнению с другими видами	после ввода тестируемым заключения Сварные соединения обеспечивают по
 □ коррозионную стойкость □ меньшее коробление изделия □ герметичность соединения □ снижение массы 	сравнению с другими видами □ коррозионную стойкость □ меньшее коробление изделия ■ герметичность соединения
□ отсутствие концентрации напряжений	 □ снижением массы □ отсутствие концентрации напряжений

Задание *открытой формы* должно иметь вид неполного утверждения, в котором отсутствует один или несколько ключевых элементов. Это может быть число, слово или словосочетание.

Например, задание по определению конструкции составного червячного колеса может иметь вил:

Составные червячные колеса обычно изготавливают с	ступицей и
венцом.	

Студент должен на месте подчеркивания написать тип структуры:

Составные червячные колеса обычно изготавливают с *чугунной* ступицей и *бронзовым* венцом.

Задание на установление правильного порядка должно состоять из однородных элементов некоторой группы и четкой формулировки критерия упорядочения этих элементов

Например, в случайном порядке дается перечень видов термической обработки стали, отличающихся скоростью охлаждения:

Скорость охлаждения стали повышае	тся при:
О нормализации О неполной закаль	ке О отжиге О закалке на мартенсит

Студент должен выбирать правильную последовательность расстановки видов термической обработки, расставив номера правильных ответов (в кружках):

Скорость охлаждения стали повышается при:

② нормализации ③ неполной закалке ① отжиге ④ закалке на мартенсит

Задание на установление соответствия должно состоять из двух групп элементов и четкой формулировки критерия выбора соответствия. Соответствие устанавливается по принципу 1:1 (одному элементу первой группы соответствует только один элемент второй группы). Внутри каждой группы элементы должны быть однородными. Количество элементов во второй группы должно превышать количество элементов первой группы, но не более чем в два раза. Пример задания на установление соответствия. В левой колонке приведены несколько физико-химических процессов, а в правой необходимо проставить номера определений, соответствующих сущности происходящих процессов.

Виды проводниковых материалов	Области их применения (указать номера)
① Нихромы	③ работа в слабых магнитных полях
② Медь	① производство нагревательных элементов
③ Кремнистые стали	② монтажные и обмоточные провода
_	О производство размыкаемых контактов

Задание на конструирование должно состоять из элементов некоторой группы и четкой формулировки критерия создания некоторого объекта (формулы, фразы, изображения и т.п.).

Например, дается задание «сконструировать» формулу определения мощности диэлектрических потерь из предложенных элементов:

U	С	tg	*	/	2	
		P	=			

Студент выбирает необходимые элементы и пишет формулу:

Разработанные и внедренные на кафедре механики ИРТСиУ ЮФУ в учебный процесс тесты по дисциплине «Материаловедение» позволили значительно повысить качество подготовки высококвалифицированных выпускников с хорошей фундаментальной и профессиональной подготовкой, адаптированных к условиям конкретного производства.

Список литературы

- 1. *Рыбинская Т.А.* Использование потенциала зарубежной педагогики в современном отечественном образовании // Сборник научных трудов SWorld. Труды международной научно-практической конференции «Инновации в науке, образовании, производстве и транспорте»-2008. Одесса: Черное море, 2008.
 - 2. Педагогика. Учебное пособие / Под ред. Пидкасистого П.И. М.: Просвещение, 1996.
- 3. *Чернилевский Д.В.* Дидактические технологии в высшей школе: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 437 с.
- 4. Левитес Д.Г. Практика обучения: современные образовательные технологии. М., Воронеж, 1998.-300 с.
- 5. Кларин М.В. Инновационные модели обучения в зарубежных педагогических школах. M · 1995

© Рыбинская Т.А., 2015

УДК 373.2

Е. В.Самарина
Студент
Курганский государственный университет,
г. Курган, Российская Федерация

ВАЖНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СЕМЬИ И СПЕЦИАЛИСТОВ ДОШКОЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ КУЛЬТУРЫ БЕЗОПАСНОСТИ ДОШКОЛЬНИКОВ

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы взаимодействия работы семьи и педагогов, для формирования культуры безопасности у дошкольников. Так же в статье подчеркивается значение формирования культуры безопасности с раннего возраста.

Ключевые слова: взаимодействие, педагоги и родители, формирование, культура безопасности, дошкольники.

Социальная и экологическая обстановка, в настоящее время, вызывает обеспокоенность у жителей всей планеты. Более всего человечество испытывает тревогу за подрастающее поколение, которое ещё не имеет возможности самостоятельно защитить себя и свои интересы. Именно поэтому, здоровье и жизнь ребёнка – самое ценное.

Специалистами многих научных направлений отмечается, что основополагающим механизмом формирования ответственного отношения человека к своей безопасности (то есть формирование культуры безопасности), должно быть образование (Н.А. Едемская, М.А. Котик, Л.А. Михайлов, С.А. Проскурин, Ю.В. Репин и др.). [4]

В общем и целом, культура безопасности – это сложное качество личности, включающее в себя физическое, интеллектуальное, нравственно–эстетическое, художественно-эстетическое развитие и эмоциональное восприятие, позволяющее распознать, предвидеть опасные ситуации, знать правила поведения в таких ситуациях, видеть пути их устранения, ответственность за свою жизнь и жизнь других людей. Только организовав оптимальные педагогические (в дошкольном учреждении) и социально-психологические (в семье) условия, возможно обеспечить высокую эффективность формирования культуры безопасности у подрастающего поколения. [3]

Задача педагогов и родителей, по мнению Н. Н. Авдеевой, О. Л. Князевой, Р. Б. Стеркиной, состоит не только в том, чтобы оберегать и защищать ребенка, но и в том, чтобы подготовить его к встрече с различными сложными, а порой и опасными жизненными ситуациями. Данная подготовка должна проходить на всех этапах жизни человека, а начинать ее необходимо с дошкольного возраста. [1]

В дошкольном образовании указанная проблема является недостаточно изученной, решение ее находится на стыке экологии, культурологии, педагогики и психологии. Раннее и дошкольное детство, в силу специфики возраста и особенностей развития ребенка, остается недооцененным в становлении культуры безопасности жизнедеятельности человека, культуры его здоровья. Не случайно В.В. Колбанов указывает, что валеология детства является наименее разработанным, наиболее трудоемким, но перспективным направлением научных исследований. [2]

Важнейшим направлением работы Дошкольного учреждения, является формирование у воспитанников установок на безопасный и здоровый образ жизни. Роль педагогов в развитии у детей культуры безопасности очень велика, однако, добиться устойчивого результата, они могут только во взаимодействии с родителями.

Сила и стойкость семейных воздействий связаны с тем, что они постоянны и длительны. Ребенок начинает подражать действиям людей, чаще всего окружающих его, учится производить различные действия вместе с ними в каких-либо ситуациях, а так же усваивает их общий стиль жизни, отношение к своей личности, к окружающим людям и миру в целом. Таким образом, семье отведена определяющая роль в формировании культуры безопасности жизнедеятельности у подрастающего поколения. Потому что, именно в семье происходит формирование таких основополагающих компонентов культуры безопасности человека, как общая мотивация к самосохранению, правила безопасного поведения и психологическая готовность к преодолению опасных ситуаций. Дошкольным учреждениям, как правило, принадлежит ведущая роль в реализации основных составляющих процесса воспитания культуры безопасности, таких как формирование системы знаний о различных источниках возникновения опасных ситуаций, о средствах их предотвращения, а так же развитие физической и психологической готовности ребёнка к преодолению опасных ситуаций. [6]

Для того чтобы научить ребенка безопасному поведению, нужно, чтобы в определенных ситуациях у него возникал страх, потому что именно он находится на службе инстинкта самосохранения. Перед какими объектами и в каких ситуациях появляется страх, зависит от состояния знания о внешнем мире и от ощущения собственной силы перед ним. Поэтому педагоги должны научить родителей развивать инстинкт самосохранения ребёнка не запутивая его, а предоставляя информацию о потенциальных опасностях и правильному поведению в опасных ситуациях. То есть, очень важной задачей педагогов, является обучение родителей правильной подаче информации, на основе которой должно строиться воспитание культуры безопасности. [1]

Анализ педагогической литературы и опыта практикующих педагогов, позволяет нам вывести перечень ЗУН дошкольника, над формированием которых необходимо совместно работать детским садам и родителям (опекунам):

- Знание своих фамилии, имени, отчества и домашнего адреса;
- Знание основных инструментов и предметов бытовой техники, чаще всего окружающих ребёнка, а так же их назначение и правила обращения: лампа, чайник, пылесос, стиральная машина, утюг; нож, терка, мясорубка; молоток, гвозди; ножницы, иголки;

- Понимание того, что порядок в жилище и детском саду, нужен не только для красоты, но и, в первую очередь, для безопасности, поэтому все бытовые предметы, игрушки нужно класть на предназначенное для них место;
- Знание возможных травмирующих ситуаций, понимание причин и последствий их наступления, а так же знание путей предотвращения подобных ситуаций;
- Знание приемов оказания первой помощи себе и окружающим при мелких повреждениях, таких как порезы, ссадины и ушибы;
- Умение осторожно пользоваться различными столовыми приборами, бытовой электроникой, иголкой и ножницами, а так же другими инструментами, которые могут нанести вред здоровью самого ребёнка или окружающих;
- Понимание необходимости обращения к взрослым в использовании пожароопасных предметов;
- Понимание необходимости в случае любой беды рассказать и показать рану взрослым, а так же умение пользоваться телефоном, если родителей нет дома, для вызова соответствующих проблеме служб спасения: пожарных, скорой помощи, полиции, газовой службы;
 - Умение выполнять инструкции взрослого в определенных обстоятельствах;
- Умение оказать себе первую помощь при порезах, ссадинах, ожогах, ушибах, а также обратиться за помощью;
 - Умение различать съедобные и несъедобные ягоды и грибы;
 - Знание правил дорожного движения;
- Знание правил поведения на воде и умение плавать или, при необходимости, хотя бы держаться на водной поверхности;
- Знание правил поведения на солнце и умение защитить кожные покровы от прямых солнечных лучей;
- Умение обезопасить себя на улице от незнакомых людей и знание правил поведения при странном поведении незнакомого человека;
- Умение правильно вести себя при встрече с незнакомым животным, а так же знание правильных действий при атаке животного. [5]

Таким образом, на основе всех ДОУ, необходимо проводить обучающие занятия с родителями и опекунами (беседы, семинары, моделирующие игры и т.д.). Данные мероприятия должны быть включены в план работы ДОУ в обязательном порядке и контролироваться его руководством.

Список использованной литературы:

- 1. Авдеева, Н. Н. Безопасность: Учебное пособие по основам безопасности жизнедеятельности детей старшего дошкольного возраста / Н. Н. Авдеева, О. Л. Князева, Р. Б. Стеркина. СПб.: Детство-Пресс, 2005. 144 с.
- 2. Белая, К. Ю. Как обеспечить безопасность дошкольников / К. Ю. Белая, В. Н. Зимонина, Л. А. Кондрыкинская [и др.]. М.: Просвещение, 2001. 173 с.
- 3. Полынова, В. Основы безопасности жизнедеятельности детей дошкольного возраста. Планирование работы. Беседы. Игры / В. Полынова, З. Дмитриенко, С. Подопригорова [и др.]. СПб.: Детство-Пресс, 2010. 240 с.
- 4. Садретдинова, А. И. Педагогическое проектирование образовательной среды формирования культуры безопасности жизнедеятельности у дошкольников // Автореф. на соиск. уч. ст. д-ра пед. наук. Екатеринбург. 2009. С. 7.

- 5. Садретдинова, А. И. Формирование культуры безопасности жизнедеятельности у старших дошкольников посредством проектирования педагогических условий // Успехи современного естествознания. 2008. № 8.- С. 98-100.
- 6. Тимофеева, Л. Л. Взаимодействие семьи и школы в процессе формирования культуры безопасности / Л. Л. Тимофеева, Н. И. Королева $/\!/$ Управление начальной школой. 2013. № 10. С. 14.

© Е.В. Самарина, 2015

УДК 373

Л.Н.Санникова, К.п.н., доцент Кафедра дошкольного образования Магнитогорский государственный технический университет им Г.И.Носова Г. Магнитогорск, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ОСНОВЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

Современное образование в Российской Федерации на всех его ступенях является образовательная организация, вариативным. Каждая каждый педагог самостоятельно выбрать образовательную программу, технологию, методику. При выборе образовательной траектории развития детей педагоги, прежде всего, руководствуются соответствием выбранных технологий нормативным требованиям. Также на выбор влияют и запросы самих потребителей – детей и их родителей или законных представителей. Так для родителей важно, чтобы дошкольник был готов к школьному обучению, выпускник школы – к обучению в высшем профессиональном учреждении, а в целом, чтобы их ребенок развивался «в ногу» со временем. Для достижения этих целей в образовательных активно внедряются и реализуются дополнительные услуги использованием разнообразных методик и технологий. Однако зачастую в погоне за новым, перспективным и актуальным, руководители и педагоги образовательных организаций забывают о самой главной составляющей развития ребенка - его здоровье. Реализуя большое количество разнообразных образовательных технологий, в том числе и здоровьесберегающих, педагоги совершенно непреднамеренно могут наносить вред психическому, физическому и социальному здоровью ребенка. Именно поэтому очень важно подходить избирательно к выбору тех образовательных технологий, которые предложены современным педагогическим коллективам.

Проблемами здоровьесберегающей педагогической деятельности занимались многие исследователи — Э.М.Казин, Н.Э.Касаткина, Н.К.Смирнов, Т.С.Овчинникова и др. Следует отметить, что большинство ученых едины во мнении о том, что здоровьесберегающая технология — это не только конкретная физкультурно-оздоровительная или защитно-профилактическая технология. Это качественная характеристика любой образовательной технологии, ее «сертификат безопасности для здоровья», это совокупность тех принципов, приемов, методов педагогической работы, которые дополняют традиционные технологии обучения, воспитания, развития задачами здоровьесбережения [1].

В исследованиях Л.В.Радионовой, Л.Ф.Тихомировой и др. отмечается такая закономерность здоровьесберегающей деятельности как зависимость ее эффективности от степени использования педагогами и руководителями в образовательных организациях экспертного подхода, который позволяет выявлять и изучать влияние новых технологий, программ на здоровье воспитанников и учащихся. Экспертный подход, по мнению авторов, предполагает проведение обязательной экспертизы всех новых программ, технологий, которые используются в образовательном процессе, обязательное отслеживание влияния целенаправленной педагогической деятельности на здоровье учащихся, воспитанников [3].

Педагогическая экспертиза на современном этапе активно исследуется и применяется в сфере образования. Изучением экспертных методов занимались Г.Г.Азгальдов, С.Л.Братченко, В.А.Гуружапов, А.И.Субетто, В.С. Черепанов и др. педагогическую экспертизу можно определить как особый способ изучения компетентными специалистами, образовательной действительности, осуществляемый экспертное решение которых позволяет получить комплексную оценку и проект развития данной действительности [2].

Существуют различные подходы к проведению педагогической экспертизы, но обобщенно можно выделить четыре основных этапа ее проведения в образовательной организации: организационный, информационно-аналитический, оценочный и результативный.

Организационный этап включает в себя:

- принятие решения о проведении экспертизы; постановку целей экспертизы;
- формирование группы экспертов: если в образовательной организации не существует действующего внутреннего экспертного совета, в качестве экспертов могут выступить руководитель, его заместитель по учебно-воспитательной работе, педагоги, а также специалисты по физической культуре, психологи, медицинские работники. По совместному соглашению экспертов в проведении экспертизы могут принять участие независимые компетентные специалисты, отвечающие требованиям к экспертам.

Информационно-аналитический этап предполагает:

- сбор информации об изучаемом объекте, при помощи следующих методов изучение сопроводительной и методической документации, беседы с педагогами и специалистами, имеющими опыт применения выбранной технологии, прогнозирование и т.д.;
- выбор показателей для анализа изучаемого объекта, руководствуясь нормативными документами, авторскими разработками, а также собственной точкой зрения; собственно анализ: распределение собранной информации согласно выбранным показателям.

В ходе оценочного этапа необходимо:

- определить уровни оценки в соответствии с выбранными показателями к анализу изучаемого объекта;
 - осуществить оценку изучаемого объекта, исходя из уровней.

В исследованиях Ф.Ф.Харисова и Л.А.Харисовой отмечено, что специальных критериев оценки здоровьесберегающих технологий как педагогических новшеств не существует. Авторы предлагают применить в качестве критериев оценки здоровьесберегающих образовательных технологий такие характеристики, как актуальность, полезность, контролируемость и реализуемость [4].

На результативном этапе осуществляется согласование мнений экспертов (может проводиться коллективно или в индивидуальном порядке с каждым экспертом) и формулируются выводы по анализу и оценке изучаемого объекта. А также разрабатываются методические рекомендации по реализации выбранной технологии.

Следует отметить, что экспертиза может применяться не только для оценки новых образовательных технологий на предмет их соответствия здоровьесбережению, но могут изучаться уже реализуемые формы, методы и средства педагогической работы в образовательной организации.

Подводя итог вышесказанному, следует еще раз акцентировать внимание на том, что задачи, стоящие перед современным руководителем и педагогом образовательной организации, среди которых — выбор наилучшего варианта организации образовательного процесса, разработка образовательных программ, внедрение инновационных педагогических технологий, и многие другие, приводят к необходимости проведения педагогической экспертизы, что позволит эффективно решать задачи здоровьесбережения.

Список использованной литературы:

- 1. Здоровьесберегающая деятельность в системе образования: теория и практика: учебное пособие/ Э.М.Казин, Н.Э.Касаткина и др. М.: «Омега-Л», 2013.
- 2. Левшина Н.И., Санникова Л.Н. Мониторинг, диагностика, экспертиза как методы исследования образовательного процесса // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А.Некрасова. №4 Т.15 2009.
- 3. Радионова Л.В. Здоровьесберегающие технологии в дошкольных образовательных учреждениях: Учебное пособие. Издательство Нижневартовского государственного уманитарного университета. 2011.
- 4. Харисов Ф.Ф., Харисова Л.А. Оценка здоровьесберегающих образовательных технологий в системе общего образования // Вестник Адыгейского государственного университета. №2 2012.

© Л.Н.Санникова, 2015.

УДК 377

Д.Н.Соина
Магистрант
Кафедра технологии и профессионально-педагогического образования
Академия психологии и педагогики
Южный Федеральный Университет
г. Ростов-на-Дону

АВТОРСКИЕ МЕТОДИКИ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ДЕКОРАТИВНО-ПРИКЛАДНОМУ ИСКУССТВУ

Изменения в общественно-политической жизни, произошедшие за последние годы в нашей стране, привели к новым требованиям в сфере образования и воспитания подрастающего поколения. Происходящие в обществе кардинальные изменения направлены на непрерывное развитие личности, воспитание мобильности будущих специалистов. В условиях работы образовательных организаций среднего профессионального образования и необходимости реализации принципа гуманизма в образовании особую роль приобретает художественное образование и эстетическое воспитание личности.

Общество сегодня нуждается в творческих специалистах, соответствующих изменившимся условиям жизни. Поэтому для формирующейся личности особо важно

становится приобрести готовность к продуктивной деятельности, развить творческую самостоятельность, способность легко ориентироваться в решении творческих задач, социально адаптироваться. Именно эти качества необходимо сформировать в процессе обучения и воспитания студентов СПО.

Образ человека культуры формируется посредством воспитания и художественное творчество входит в число приоритетных культурных качеств. Эстетическое воспитание всесторонне влияет на жизнедеятельность человека средствами искусства, в том числе декоративно-прикладного, которое является важным фактором целостного развития личности студента СПО.

Из этого следует, что современное образование должно сохранить и передать культурные ценности образовательного пространства, воспитать человека культуры. Для этого необходимо разработать специальные методики обучения декоративно-прикладному искусству, которые будут художественно образовывать и эстетически воспитывать студента СПО.

В структуру основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования базовой подготовки по специальности 29.02.04 Конструирование, моделирование и технология швейных изделий Российской Федерации входят общепрофессиональные дисциплины ОП.04 Спецрисунок и художественная графика, ОП.05 История стилей в костюме, профессиональный модуль ПМ.01 Моделирование швейных изделий, что дает возможность развивать творческую самостоятельность, обеспечивать формирование личностных качеств студентов в соответствии с культурными традициями. Составной частью основной профессиональной образовательной программы является вариативная часть, которая дает возможность углубленного изучения учащимися декоративно-прикладного искусства как неотъемлемой части мировой художественной культуры для эстетического воспитания.

В Концепции модернизации российского образования провозглашен тезис о более полном использовании нравственного потенциала «искусства как средства формирования и развития этических принципов и идеалов в целях духовного развития личности» [1, 7]. Решению данной задачи способствует применение множества направлений, технологий, методик обучения.

Понятие «методика обучения» связано с представлением о совокупности приемов и подходов, отражающих форму взаимодействия учащихся и учителя в процессе обучения [2, 1]. Методика обучения декоративно-прикладному искусству, следовательно, должна включать в себя описание различных педагогических приемов, целью которых является достижение продуктивного учебного результата в процессе освоения этой области знания. Такая методика должна быть адаптирована к тому, чтобы ее можно было использовать в учебном процессе работы со студентами, обладающими разными уровнями знаний.

В современной науке проблема формирования системы эстетического воспитания не нова: она начала складываться в начале XX века в России и была связана с именами П.П. Блонского, С.О. Цыбульского, А.В. Луначарского, А.В. Бакушинского, С.Т.и В.Н. Щацких и получила развитие в 60-е годы в работах Мейлаха Б.С., Самохваловой В.И., Кабалевского Д.Б., Акопджанян Е.С., Коникова И.А., Киященко Н.И., Лейзерова Н.Л., Неменского Б.М.

Системы эстетического воспитания, разрабатываемые в этот период, были нацелены на формирование духовно-нравственных начал личности, развитие творческих способностей и дарований каждого ученика.

Проблема разработки теории эстетического воспитания и художественного образования находилась в центре исследований русских ученых-педагогов О.А. Апраксина, Н.А.

Ветлугина, В.В. Корешкова, Н.Н. Ростовцева, А.С. Хворостова, В.Н. Шацкой, А.П. Яшухина и др.

Педагоги и психологи Л.С. Выготский, А.В. Запорожец, Е.И. Игнатьев, И.Е. Ковальская, Т.М. Теплов, Е.А. Флерина исследовали проблему развития декоративно-прикладного искусства как части эстетического воспитания и художественного образования.

Целью традиционной педагогики является получение студентами как можно большего количества знаний, умений, навыков, что, по сути, приводит его к роли пассивного слушателя.

Особенностью авторских технологии обучения декоративно-прикладному искусству является организация занятий в разновозрастных группах, в специально созданной среде, свобода выбора видов художественно-творческой деятельности, проблемный подход, профессиональная направленность, что обеспечивает высокую результативность художественно-эстетической, декоративно-прикладной деятельности студентов.

Современные образовательные концепции опираются на общечеловеческие ценности и идеи гуманизации. В них присутствуют принципы осуществления воспитания в контексте культуры, создания открытых образовательных систем, воспитания в семье, поддержки и развития индивидуальности, гибкости методов и организационных форм воспитания.

Народным художником России, академиком РАО, руководителем Центра непрерывного художественного образования (ЦНХО) Б.М.Неменским были разработаны концептуальные основы системы эстетического воспитания «Школа России», заключающиеся в осмыслении искусства как средства развития духовной культуры личности. Автор считает, что процесс обучения необходимо строить как поэтапное познание мира духовных ценностей: от ближайшего эмоционально осознаваемого окружения ребенка до освоения культуры разных народов.

Программа Б.М.Неменского «Изобразительное искусство и художественный труд» разработана как целостная система и включает в себя изучение всех основных видов пространственных искусств: изобразительных (живопись, графика, скульптура); конструктивных (архитектура, дизайн); различных видов декоративно-прикладного искусства, народных художественных промыслов, а также синтетических искусств (экранных и театра). Программа Б.М. Неменского предусматривает такой подход к обучению, при котором изучение основных видов искусств - это не цель, а средства достижения художественного образа. При этом преподаватель должен создавать на уроках атмосферу увлеченности, выявлять связь искусства с жизнью студента.

При таком подходе программа «Изобразительное искусство и художественный труд» дает не только совокупность знаний, умений и навыков, необходимых для работы, а развивает у студента высокую духовную культуру.

По мнению В.А.Сухомлинского, успех работы воспитателя возможен только при организации сочетания мастерства и творчества, при глубоком знании духовной жизни детей, особенностей каждого ребенка. Сухомлинским анализировались вопросы воспитательного воздействия традиций, фольклора на детей. Идеал эстетического воспитания талантливый педагог видел в том, чтобы каждый ребенок, увидев прекрасное, остановился перед ним в изумлении, сделал его частицей своей жизни. Познание прекрасного, переживание радости в связи с его созданием обогащают человека, умножают его силы, цементируют мировоззрение. Ведь мировоззрение базируется не только на сумме знаний, умений и навыков, но и на эстетическом, эмоциональном мире человека. Большое значение в эстетическом воспитании Сухомлинский придавал живописи и музыке.

Методика, разработанная Н. Н. Ростовцевым, объединила лучшие методические наработки в области изучения теории живописи Н. Н. Волкова, методику обучения

рисованию В. Д. Кардовского и других художников-педагогов. На основе данной методики разработаны признанные и применяемые в общеобразовательной школе программы под редакцией В. С. Кузина, С. Е. Игнатьева и других авторов. Методика Н.Н. Ростовцева следует традиционным дидактическим принципам и совместима с современными педагогическими технологиями.

В основу теории и методики декоративно-прикладного искусства в современном художественном образовании положены научные и исследовательские труды Б.В. Нешумова, разработавшего основу декоративного искусства в школе, положившего в основу обучения значение исторического аспекта.

А.С. Хворостов, исследуя ДПИ в школе, пришел к выводу о необходимости внешкольных занятий детей по основам художественных промыслов как средства эффективного формирования художественно-эстетических качеств личности ребенка. «Внеклассная и внешкольная работа по ДПИ позволяет успешно решать дидактические задачи по развитию самостоятельности и творческой инициативы школьников». [3, 6]

Шпикалова Т.Я., изучая декоративное искусство на уроках рисования, приобщает детей к народному искусству, преследует в образовательной деятельности следующие принципы:

- народное искусство своеобразный катализатор детского изобразительного творчества;
- в народном искусстве аккумулируется традиционный художественный опыт поколений;
- произведения народного и декоративно-прикладного искусства наравне с другими видами изобразительного искусства способствует формированию и развитию художественного вкуса, эстетического идеала, творческих начал в личности ребенка.

В своей методике она использует аспекты историко-культурологического подхода в эстетическом развитии детей, который позволяет рассматривать различные явления в народном искусстве и культуре в их целостности с историческим развитием.

Сокольникова Н.М., изучая художественное образование в начальной школе, рассматривает концепцию педагогической деятельности как культуролог, анализируя структуру пластических, пространственных и синтетических искусств и на их основе интегрирует в методике художественного творчества рисунок, живопись, народное искусство, ДПИ, дизайн. Как особенность народного искусства она выделяет коллективное начало и традиции, устойчивость тем и образов, универсальность языка, общечеловечность духовных ценностей. «Уникальный и богатый по своему содержанию опыт предает народному творчеству своеобразную ценность как средству нравственно-эстетического воспитании человека». [4, 188]

Особенность методики Раджабова И.М. составляет опора на традиционные приемы народных художников Дагестана. Сохранение приемов обработки и методика традиционных ремесел Северного Кавказа позволяют упорядочить и структурировать виды ДПИ в систему поэтапно-усложняющихся видов художественного творчества. Среди разнонаправленной художественной деятельности промыслов: художественная обработка ткани, дерева, металла, в которых присутствуют вышивка, золотое шитье, чеканка, гравировка, резьба, лепка — в изготовлении предметов быта, ювелирных украшений методистом предлагается в зависимости от возрастного уровня ребенка тот или другой посильный вид художественного творчества. Поэтапность усложнения заданий дает возможность наращивать навыки профессионального мастерства, что впоследствии формирует ребенка как полноценную всесторонне развитую личность своего социума.

Направленность исследований Беджанова Ю.К. обращена к студентам педагогических вузов художественно-графических факультетов. Основываясь на учебных планах, он

разрабатывает методические рекомендации с учетом художественно-педагогического образования студентов как будущих учителей изобразительного, декоративно-прикладного искусства, черчения и технологий. Основным образовательным стержнем методики Ю.К. Беджанова является упор на изучение технологий. Знание студентом технологий того или иного вида декоративно-прикладного искусства позволяет выстроить стройную схему поэтапного обучения профессии. Конечно же, методика не исключает в изделиях декоративно-прикладного искусства при их утилитарном назначении элементов духовной культуры. В своих исследованиях он отмечает, что изделия декоративно-прикладного искусства служат практическим целям и одновременно украшают быт, создают определенное эмоциональное настроение.

Областью изучения Буровкиной Л.А. является художественная обработка текстиля и обучение студентов художественному творчеству на основе народных традиций. В ее исследованиях большое внимание уделяется изучению истории становления художественного текстиля, как России, так и ближнего и дальнего зарубежья; направленности тому или иному виду ткачества, художественно-эстетической ценности, технологии. Следует отметить, что методические рекомендации ориентированы на различные возрастные группы и предлагаемая технология художественной обработки ткани зависит от психофизиологических особенностей учащихся. В работе с детьми автор рекомендует создавать условия свободного творчества, уделяя особое внимание упражнениям с материалом. Каждый из художественных материалов обладает особыми физическими свойствами и внешним видом, а значит, имеет и свои выразительные возможности, что необходимо использовать в создании декоративных композиций.

Многие авторские методики выстроены так, что преподаватели могут по образцу предлагаемых программ создать свой собственный учебно-методический комплекс.

В целом, можно сказать о том, что искусство, органично вливаясь в жизнедеятельность человека, сопровождает его на протяжении всей жизни. Художественное творчество необходимо народу как факт собственной реализации, накопления опыта из поколения в поколение в виде этносимволов. И, учитывая специфику декоративно-прикладного-прикладного искусства, обучение целесообразно строить в основном на гуманистических принципах, опираясь на художественно-эстетические традиции народов, населяющих Российскую Федерацию.

Список использованной литературы:

- 1. Б.М.Неменский, Н.А.Горяева, Л.А.Неменская и др. «Изобразительное искусство и художественный труд. 1-9 классы» Научный руководитель Б.М.Неменский. М: Просвещение, 2005 г.
- 2. Крылов С.К. Современные отечественные методики обучения ИКТ и художественное образование: основные тенденции. Педагогика искусства. Электронный научный журнал учреждения российской академии образования «Институт художественного образования» №2, 2011.
 - 3. Хворостов А.С. ДПИ в школе.: М, Просвещение, 1981, 185 с.
- 4. Сокольникова Н.М. Изобразительное искусство и методика его преподавания в начальной школе.: М., Академия, 1999, 386 с.
- 5. Буровкина Л.А. Теоретико-методологические условия художественного образования учащихся в учреждениях дополнительного образования: автореф. дис. ... д-ра пед. наук: 13.00.02 М., 2011. 38 с.

- 6. Виноградова А.А. Развитие духовной культуры школьника в системе эстетического воспитания Б.М. Неменского: Дис. ... канд. пед. наук: 13.00.01: Б. м., 0 177 с. РГБ ОД, 61:03-13/1445-2.
- 7. Канунникова Т. А. Эффективные методы обучения работе с цветом в детской художественной школе/ Педагогика: традиции и инновации: материалы III междунар. науч. конф. (г. Челябинск, апрель 2013 г.). Челябинск: Два комсомольца, 2013. С. 119-121
- 8. Омельяненко Е.В. Развитие творческой активности взрослых слушателей системы дополнительного образования на занятиях художественной росписью ткани: Дис. ... канд. пед. наук: 13.00.02 Ростов н/Д, 2005 211 с. РГБ ОД, 61:05-13/2593.
- 9. Приказ Минобрнауки России от 15.05.2014 N 534 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 29.02.04 Конструирование, моделирование и технология швейных изделий" (Зарегистрировано в Минюсте России 26.06.2014 N 32869).
- 10. Прищепа А.А. Основы теории и практики дизайна и декоративно-прикладного искусства. Учебное пособие. Печатная лавка, Ростов-на-Дону, 2013. 239с.
- 11. Ростовцев Н. Н. Методика преподавания изобразительного искусства в школе. М.: $A\Gamma AP$, 2000. 242c.

© Д.Н.Соина, 2015

УДК37

А.А. Чотчаева

соискатель кафедры

экономики, права и организации здравоохранения и фармации Пятигорского медико-фармацевтического института – филиала ГБОУ ВПО ВолгГМУ Минздрава России г. Пятигорск, Российская Федерация

Ф.Н. Боташева

преподаватель анатомии и физиологии человека Государственного бюджетного образовательного учреждения Среднего профессионального образования Ставропольского края «Кисловодский медицинский колледж» г. Кисловодск, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРЕПОДАВАНИЯ НА ЗАНЯТИЯХ АНАТОМИИ И ФАРМАКОЛОГИИ

Современное преподавание в медицинских колледжах невозможно без использования информационных и телекоммуникационных технологий Информационно-коммуникационные технологии – это эффективные вспомогательные средства.

В сфере обучения, особенно с появлением операционной системы winDows, открылись новые возможности. Прежде всего, это доступность диалогового общения в так называемых интерактивных программах. Кроме того, стало осуществимым широкое использование графики (рисунков, схем, диаграмм, чертежей, карт, фотографий). Применение графических иллюстраций в учебных компьютерных материалах позволяет на новом уровне передавать информацию обучаемому и улучшить ее понимание.

Современное обучение уже трудно представить без технологии мультимедиа, которая позволяет использовать текст, графику, видео в интерактивном режиме и тем самым расширяет области применения компьютера в учебном процессе.

Совершенствуя методы, средства и формы обучения, каждый преподаватель должен проявить максимум творчества и инициативы, чтобы обеспечить активное усвоение знаний учащихся, заложить основы их всестороннего развития.

Электронные материалы реализуют три компонента учебного процесса, активизирующие учебно-познавательную деятельность учащихся:

- получение информации;
- практическое применение информации;
- проверка полученных знаний и умений.

Используя только традиционные методы обучения невозможно обеспечить следующие возможности:

- вовлечение каждого учащегося в активный познавательный процесс;
- совместная работа в сотрудничестве для решения разнообразных проблем.

Предметы такие как, анатомия и физиология человека и фармакология по праву считаются важнейшими дисциплинами в любом медицинском образовательном учреждении. Без знаний о строении человеческого тела и о взаимодействий лекарственных веществ с ним невозможно изучение ни одной клинической дисциплины. Но при этом анатомия и физиология человека и фармакология являются одними из самых сложных предметов для всех студентов-медиков. Именно поэтому качественное преподавание этих дисциплин критически важно для выпуска достойных специалистов.

Сложность преподавания анатомии и физиологии человека и фармакологии обусловлена не только значительным объёмом учебной информации, но также необходимостью изучения анатомических форм и физиологических процессов на трех уровнях: макроскопическом, микроскопическом и ультраструктурном. Особую сложность в преподавании фармакологии составляет именно постоянно меняющаяся номенклатура — динамичный перечень зарегистрированных, то есть разрешенных к обращению, лекарственных препаратов. Так, в Российской Федерации установлен 5-летний срок государственной регистрации, после которого лекарственный препарат может быть или перерегистрирован (причем часто — с существенными изменениями в описании), или же «исчезнуть» из номенклатуры — временно или навсегда. Периодически реестр препаратов пополняют новые лекарственные средства и даже новые группы лекарственных средств. Поскольку ежегодные печатные справочные издания (РЛС, Видаль и др.) содержат информацию, как правило 9-месячной и более давности (цикл подготовки этих книг), информация о лекарственном средстве может быть актуальной только в случае ее ежедневного получения с использованием Интернета.

С переходом к федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения, который предполагает существенную оптимизацию учебного процесса, высококачественная подготовка будущего медицинского работника невозможна без активного внедрения инновационных образовательных технологий.

В освоении студентами анатомии и физиологии человека и фармакологии первостепенную роль играет восприятие зрительных образов, иллюстрирующих структуру и физиологические процессы, протекающие в организме человека. В Кисловодском медицинском колледже были разработаны интернет - технологии которые включают весь курс лекций для студентов лечебного, сестринского и акушерского отделений. Мультимедийные презентации, созданные на основе программного пакета Microsoft Power Point, включают в себя изображения макро- и микропрепаратов тканей и органов,

электронограммы, схематические изображения физиологических процессов с необходимыми пояснениями, подписи и обозначения, а также разъяснение сложных терминов, их перевод с английского или латинского языка. Средства мультимедиа позволяют знакомить студентов с содержанием общепринятых в мировой практике англоязычных руководств по анатомии и физиологии человека, что удачно дополняет использование доступных большинству студентов учебников и атласов. Разделы мультимедийного курса по фармакологии построены по системному принципу, в соответствии с которым препараты объединены в группы веществ, оказывающих влияние на определенные системы организма - нервную систему, дыхание, сердечно-сосудистую систему, пищеварительный тракт и т.д. Такая структура курса обеспечивает более тесную связь и преемственность в преподавании отдельных тем фармакологии, так и ее курса в целом.

Мультимедийная презентация к лекции обычно состоит из 30-35 слайдов. Такое количество иллюстраций можно считать оптимальным, так как оно позволяет подробно охарактеризовать все основные понятия и при этом не перегружает студентов избыточной информацией. Большее количество слайдов может привести к снижению концентрации внимания у студентов и в целом ухудшить запоминание нового материала. Использование мультимедийных технологий значительно повысило интерес будущих средних медицинских работников к анатомии и физиологии человека, улучшилась посещаемость лекций, возросла активность студентов.

Таким образом, применение инновационных мультимедийных технологий на лекциях и практических занятиях по анатомии и физиологии человека и фармакологии направлено не столько на увеличение объема знаний, сколько на улучшение качества образовательного процесса. Это позволяет формировать у студентов базовые компетенции, которые помогут им приобретать новые знания и умения, а в последующем применять их для успешной деятельности в избранной области медицины.

© А.А. Чотчаева, Ф.Н. Боташева, 2015

УДК 376.640.34

Е.В. Шмакова, к.п.н., доцент кафедры ППОиСД Ульяновского государственного университета; помощник руководителя областного духовно-патриотического Центра «Арское» г.Ульяновска; педагог дополнительного образования Центра детского творчества №2 г.Ульяновска.

ОПЫТ СОЗДАНИЯ ДЕТСКОГО ТВОРЧЕСКОГО СОЮЗА НА БАЗЕ ОБЛАСТНОГО ДУХОВНО-ПАТРИОТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА «АРСКОЕ» С ЦЕЛЬЮ ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОГО И ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ ОДАРЕННЫХ ДЕТЕЙ

Духовно-нравственное развитие и воспитание обучающихся, содержание их деятельности должны раскрывать перед ними их возможное будущее. В условиях изоляции мира детства и виртуальной зрелости детей их собственное будущее превратилось в реальную проблему: они его недостаточно осознают, потому что мало действуют, нередко «застревают» в пространстве собственных переживаний, компьютерных игр, телевидения, индустрии развлечений, проживают чужую жизнь, умаляя при этом свою собственную.

Важным условием духовно-нравственного развития и полноценного социального созревания является соблюдение равновесия между самоценностью детства и своевременной социализацией. Первое раскрывает для человека его внутренний идеальный мир, второе — внешний, реальный. Соединение внутреннего и внешнего миров происходит через осознание и усвоение ребёнком моральных норм, поддерживающих, с одной стороны, нравственное здоровье личности, с другой — бесконфликтное, конструктивное взаимодействие человека с другими людьми.

Необходимо обеспечивать наполнение всего уклада жизни обучающегося множеством примеров нравственного поведения, которые широко представлены в отечественной и мировой истории, истории и культуре традиционных религий, истории и духовнонравственной культуре народов Российской Федерации, литературе и различных видах искусства, сказках, легендах и мифах. В содержании каждого из основных направлений духовно-нравственного развития и воспитания должны быть широко представлены примеры духовной, нравственной, ответственной жизни как из прошлого, так и из настоящего, в том числе получаемые при общении обучающихся с людьми, в жизни которых есть место духовному служению и моральному поступку.

Обращение государства и системы образования к идее духовно-нравственного воспитания как основного условия возрождения современного российского общества и человека не случайно. Нравственная деградация, прагматизм, утрата смысла жизни и культ потребления, подростковая наркомания и алкоголизм — вот те характеристики состояния современного общества и человека, которые свидетельствуют о духовном кризисе общества и утрате духовного здоровья личности.

С одной стороны, духовный кризис – глобальное явление, которое связывают с преобладающим характером цивилизационного развития человечества. Современное постиндустриальное общество, ориентированное на максимальное потребление материальных благ и преобразование окружающего мира для более полного их удовлетворения, породило особый тип технократической личности – «кибернетического человека» (Э.Фромм), интеллектуально развитого и технически образованного, но неспособного к подлинно человеческим отношениям и духовно отчужденного от мира природы и человеческой культуры. Последствия данного явления отчетливо проявляются в системе социальных, межличностных отношений, в экологическом кризисе, который является ярким показателем духовной ограниченности современного технократа, зачастую лишенного чувства ответственности и осознания своего человеческого долга перед окружающим миром. [1, с.42]

С другой стороны, духовный кризис, характеризующийся бездуховностью и безнравственностью – явление отечественное, которое особенно стало явным, начиная с 90-х гг. XX века. Это связано не только с реалиями социальной жизни, но прежде всего с утратой прежних основ и ценностей воспитания, порожденной долгими годами идеологической неопределенности и аксиологическим кризисом. [цит. 3, с.23]

В современных социально-экономических условиях решать задачу духовнонравственного воспитания нелегко. В Ульяновской области назрела необходимость в формировании и укреплении системы взаимодействия различных структур в деле духовнопатриотического и духовно-нравственного воспитания жителей региона. С этой целью в январе 2010 года руководством храмового комплекса с.Арское г.Ульяновска и Правительством Ульяновской области было принято решение о создании на базе Арского храмового комплекса города Ульяновска областного Центра по духовно-патриотическому воспитанию. Основная цель создания Центра: формирование и развитие региональной системы духовно-патриотического и духовно-нравственного воспитания населения Ульяновской области.

Деятельность областного духовно-патриотического Центра «Арское» на сегодняшний день оценивается положительно всеми участниками и дает положительную динамику в ходе работы по духовно-нравственному воспитанию молодежи в Ульяновской области.

В сентябре 2012 года было принято решение по созданию областного детского творческого Союза.

Положение о детском Арском творческом Союзе на базе областного духовнопатриотического Центра «Арское»

Общие положения.

Деятельность Союза организуется и проводится приходом Арских храмов г.Ульяновска совместно с Министерством образования Ульяновской области на базе с.Арское.

В работе Союза принимают участие воспитанники детских домов, школ-интернатов, детских садов, школьники, студенты и их педагоги г.Ульяновска, Ульяновской области и других регионов России.

Детский Арский творческий союз (ДАТС) - массовое движение активных, целеустремленных в различных творческих направлениях детей и их педагогов, ориентированных на традиционные Российские ценности.

Цель: подготовка кадров будущих лучших специалистов Ульяновской области - патриотов России и Ульяновской области, их духовно-нравственное, профессиональное воспитание и практическая поддержка их творческого развития.

Залачи:

- 1. Разработка и реализация программ, направленных на совершенствование духовнонравственного просвещения, образования и воспитания.
- 2. Оказание поддержки развитию православного воспитания в соответствии с нормами закона.
- 3. Противодействие распространению в среде детей, подростков и молодежи пороков табакокурения, алкоголизма, наркомании, половой распущенности и насилия.

Основные направления деятельности

- создание информационной, методической, материально-технической базы для творческой деятельности членов Союза;
- издание учебной литературы, учебно-методических рекомендаций, проведение, конференций, круглых столов, семинаров по научным, педагогическим и другим проблемам духовно-нравственного воспитания и просвещения детей и творческой молодежи;
- создание телепрограмм и радиопередач, выпуск печатных информационных изданий, распространение информации о детском творчестве через Интернет;
- осуществление взаимодействия с государственными и другими социальными институтами общества в интересах детей и взрослых членов ДАТС;
- оказание содействия членам детского Арского творческого Союза в осуществлении творческих контактов с детьми других регионов России;
- разработка и реализация программ для совместной творческой деятельности членов Союза: организация летних творческих лагерей для членов ДАТС на базе областного духовно-патриотического центра «Арское», осуществление музыкальных и театральных проектов, организация фестивалей, творческих конкурсов, пленэров, выставок, мастерклассов, участие в фестивалях и конкурсах в других городах и странах, организация концертов, гастролей.

Список литературы

- 1. Каган М.С. Философия культуры / М.С.Каган. СПб.: ТОО ТК «Петрополис», 1996. 416 с.
- 2. Лихачев А. Духовно-нравственная жизнь в категориях психологии / А.Лихачев // Московский психотерапевтический журнал. -2005. -№ 3. -C.20-50.
- 3. Никитина Н.Н. Социально-педагогические основы ценностного самоопределения в ранней юности: Методическое пособие / Н.Н. Никитина, В.Г. Балашова, Н.М. Новичкова. Ульяновск: УлГПУ, 2006. 273 с.

©Шмакова Е.В., 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Andreeva E.U. LOGISTICS PROVIDERS AS A KEY BINDING ELEMENT OF COMPETITIVENESS WAREHOUSE ACTIVITIES AND CONSUMER MARKET IN ROSTOV REGION	3
L. E. Zernova, S.I. Ilina FOREIGN EXPERIENCE TAX PROFIT ORGANIZATIONS	5
Р.О. Алябьев, О.Н. Скоробогатько ДОКАПИТАЛИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ, КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	7
А. А. Амерханова, О.В Брежнева БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	11
С.Ю. Балычев ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	12
С.Ю. Балычев ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ АКЦИОНЕРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	14
С.Ю. Балычев РЕАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ АКЦИОНЕРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	16
Е.Е Батылкин ЗНАЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКОГО ХАРАКТЕРА ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ	18
А.М. Батьковский ВЛИЯНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ВЫБОР СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	19
А.М. Батьковский СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ И ЕГО ФИНАНСИРОВАНИЕМ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ БАЗОВЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ	21
А.М. Батьковский ОЦЕНКА ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	22

А.М. Батьковский ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	24
А.М. Батьковский МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	26
А.М. Батьковский ИНСТРУМЕНТАРИЙ МИНИМИЗАЦИИ СУММАРНЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	28
А.М. Батьковский ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ В ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	29
А.М. Батьковский ФОРМАЛИЗАЦИЯ ПОНЯТИЯ «ИННОВАЦИИ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ В ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ»	31
А.М. Батьковский МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ КЛАСТЕРОМ В РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	33
А.М. Батьковский КЛАССИФИКАЦИЯ И АНАЛИЗ РИСКОВ СОЗДАНИЯ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	36
А.М. Батьковский НЕОБХОДИМОСТЬ УКРЕПЛЕНИЯ ОБОРОНОСПОСОБНОСТИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	37
М.А. Батьковский ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ РИСКОВ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	39
М.А. Батьковский МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ БАЗОВЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ	41
М.А. Батьковский ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	43

М.А. Батьковский ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	44
М.А. Батьковский РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	46
М.А. Батьковский ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	48
М.А. Батьковский ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	50
М.А. Батьковский ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	52
М.А. Батьковский УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	53
В.П. Божко ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	55
В.П. Божко АНАЛИЗ РИСКОВ РЕАЛИЗАЦИИ ПЛАНОВ СОЗДАНИЯ ПРОДУКЦИИ, В ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	57
Т.В. Бутова, Н.А. Миловидова, А.А. Смирнова ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ R&D ЦЕНТРОВ	59
С.А. Воронин ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ БИБЛИОТЕКАМИ	61
Ю.Р.Газизова, И.М.Подколзина ДИНАМИКА УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ	63
Э.Ф.Гарипова РИСК - МЕНЕДЖМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ И НЕФТЕХИМИИ	66
И.Ф.Гатауллина ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	69

И.Ф.Гатауллина АТПЕКИ КАК ОРГАНИЗАЦИЙ ЭКОНОМИКИ	72
Т.М. Гукасян, Ю.К. Бгане ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: ПРИЧИНЫ И ТЕНДЕНЦИИ	74
К.О. Данилина ФОКУС - ГРУППА КАК МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЯ	76
К.В.Довыденко СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОГО БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ПРАКТИКЕ	78
Л.А.Ежова ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ СТАТИСТИКИ В РОССИИ	81
Б.А. Заппаров АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМИЗАЦИОННОЙ СОВОКУПНОСТИ ИНСТРУМЕНТОВ, ФИНАНСОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ	82
О.Е. Иванова МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	85
М.Р.Караева, С.М. Алиева ОБСЛЕДОВАНИЕ ПАССАЖИРОПОТОКОВ г. НОВОЧЕРКАССКА И АНАЛИЗ ПОЛУЧЕННЫХ ДАННЫХ	89
С.В.Кириченко, И.М.Подколзина ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АГРОБИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ВТО	92
Е.В. Козлова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ ПРАВ	94
Т.Г.Косенко, М.С. Лисютенко, Е.А. Панина РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА	96
Т.Г.Косенко, А.И. Леснов, Е.И. Михайловская ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УГОДИЙ	98
В.А. Костин ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ, РЕАЛИЗУЕМЫХ В ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	100

В.А. Костин ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ,	
РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	102
В.А. Костин ОПРЕДЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ, РЕАЛИЗУЕМЫХ В ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	104
В.А. Костин МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	106
В.А. Костин ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИМИТАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	107
М.В.Ларионова АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В ОАО «ГАЗПРОМ»	109
С.В.Мамонтова, А.С.Лукьянчикова АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ПЛАНИРОВАНИЯ И УЧЁТА ТРУДА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССОВ	111
А. А. Маренюк, М. М. Гайфуллина ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЯХ	113
А. А. Маренюк, М. М. Гайфуллина СИСТЕМА МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ	115
А.В. Махова, Р.В. Чернецова АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ВОПРОСОВ МОТИВАЦИИ В КЛАССИЧЕСКИХ И СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРИЯХ	117
Г.А. Михно МОДЕЛЬ УЧЕТА АНОМАЛЬНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПРИ АНАЛИЗЕ И ВЫБОРЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	125
С.А. Молчаненко ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	127
С.А. Молчаненко	14/
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В КОНТЕКСТЕ ЗАНЯТОСТИ	131

Т.А. Найденова, И.Н.Швецова РЕЗЕРВЫ РОСТА ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ	133
Т.В. Нгуен, Т.Т.Х. Дао ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	137
Т.В. Нгуен ЗАКОН ИЗМЕНЕНИЯ СТАНДАРТНОЙ И НЕСТАНДАРТНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОБЪЕМЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	139
Е.И. Несмеянова ГЕНЕЗИС ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ В БИЗНЕСЕ И СПОРТЕ	140
К. Р. Нургалеева, М. М. Гайфуллина ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ В НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЯХ	142
М.П. Павлюкевич ПРАКТИКА ИССЛЕДОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА ДИСБАЛАНС (С ОПОРОЙ НА СХЕМУ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ДИЗАЙНА)	144
К. А. Петриченко, И.М.Подколзина ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ И В СТРАНАХ ЕС	150
А.А.Слабуха, Н.С.Рыжинская ОЦЕНКА БАЗОВЫХ КОНЦЕПЦИЙ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	153
А.Н. Стяжкин ОСОБЕННОСТИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАК ОБЪЕКТА АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ	156
Д.И. Хакимова ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	157
А.В. Шуваев ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО РЫНКА ТРУДА В РЕГИОНЕ	159
Р.В. Яхина, А.В. Поморова ОЦЕНКА ЗНАЧЕНИЙ АРЕНДНЫХ СТАВОК ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ГОРОДА САРАТОВА	162
Р.В. Яхина, А.В. Поморова КРАТКИЙ ОБЗОР ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЦЕН К ПРОДАЖЕ ОБЪЕКТОВ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА САРАТОВА	164

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

А.Е.Балбаева	
А.Е.Балоасва СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ АДАПТАЦИЯ ДЕТЕЙ-СИРОТ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ДЕТСТВА	167
Е.А. Брагина ЛЕКЦИОННОЕ ЗАНЯТИЕ КАК БАЗОВАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ	168
Н.А.Корбукова РАСЧЕТ БАЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ СТУДЕНТА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ	172
Р.О. ЛЕПАЕВ ЦЕЛЕВОЙ БОЛК МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ЛИДЕРСКОЙ ПОЗИЦИИ СТУДЕНТОВ СРЕДНИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ	178
М.М.Лукьянцева ГРУППОВАЯ РАБОТА, КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ УУД НА УРОКАХ РУССКОГО ЯЗЫКА В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ	180
К. А.Морозова, О. А.Недзельская, О. А.Козырева ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛИЗАЦИИ И САМОРЕАЛИЗАЦИИ СПОРТСМЕНА, ЗАНИМАЮЩЕГОСЯ ВОЛЬНОЙ БОРЬБОЙ	182
В. А. Найданова, А. А. Найданов ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИКТ НА УРОКАХ ФИЗИКИ В СТАРШЕЙ ШКОЛЕ	184
Н.В. Орехов СПЕЦИФИКА ПРЕПОДАВАНИЯДИСЦИПЛИНЫ «ЖИВОПИСЬ» В АРХИТЕКТУРНО-ХУДОЖЕСТВЕННОМ ВУЗЕ (НА ПРИМЕРЕ АКАДЕМИИ АРХИТЕКТУРЫ И ИСКУССТВ ЮФУ)	186
Т.А. Рыбинская ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ДИСЦИПЛИНАМ МЕХАНИЧЕСКОГО ЦИКЛА	187
Е. В.Самарина ВАЖНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СЕМЬИ И СПЕЦИАЛИСТОВ ДОШКОЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ КУЛЬТУРЫ БЕЗОПАСНОСТИ ДОШКОЛЬНИКОВ	191
Л.Н.Санникова ПРИМЕНЕНИЕ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ОСНОВЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ	194

Д.Н.Соина АВТОРСКИЕ МЕТОДИКИ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ДЕКОРАТИВНО-ПРИКЛАДНОМУ ИСКУССТВУ	196
А.А. Чотчаева, Ф.Н. Боташева СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРЕПОДАВАНИЯ НА ЗАНЯТИЯХ АНАТОМИИ И ФАРМАКОЛОГИИ	201
E.B. IIIMakoba	
ОПЫТ СОЗДАНИЯ ДЕТСКОГО ТВОРЧЕСКОГО СОЮЗА	
НА БАЗЕ ОБЛАСТНОГО ДУХОВНО-ПАТРИОТИЧЕСКОГО	
ЦЕНТРА «АРСКОЕ» С ЦЕЛЬЮ ДУХОВНО-НРАВСТВЕННОГО	
И ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ ОДАРЕННЫХ ДЕТЕЙ	203

Научное издание

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ

Сборник статей Международной научно-практической конференции 15 января 2015 г.

Часть 1

В авторской редакции

Подписано в печать 18.01.2014 г. Формат 60х84/16. Усл. печ. л.13,25 Тираж 500 Заказ № 177

> Издательство "Аэтерна" 450076, г. Уфа, ул. Гафури 27/2 e-mail: info@aeterna-ufa.ru Тел.: + 7 (347) 266 60 68