

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО, НАУКА
И ОБРАЗОВАНИЕ: МОДЕРНИЗАЦИЯ
И ИННОВАЦИИ**

Сборник научных трудов по материалам
Международной научно-практической конференции
Часть II
31 октября 2013 г.

**АР-Консалт
Москва 2013**

УДК 000.01

ББК 60

С56 Современное общество, наука и образование: модернизация и инновации: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 октября 2013 г. В 5 частях. Часть II. Мин-во обр. и науки - М.: «АР-Консалт», 2013 г.- 142 с.

ISBN 978-5-906353-51-1

ISBN 978-5-906353-53-5 (Часть II)

В сборнике представлены результаты актуальных научных исследований ученых, докторантов, преподавателей и аспирантов по материалам Международной заочной научно-практической конференции «Современное общество, наука и образование: модернизация и инновации» (г. Москва, 31 октября 2013 г.)

Сборник предназначен для научных работников и преподавателей высших учебных заведений. Может использоваться в учебном процессе, в том числе в процессе обучения аспирантов, подготовки магистров и бакалавров в целях углубленного рассмотрения соответствующих проблем.

УДК 000.01

ББК 60

ISBN 978-5-906353-53-5 (Часть II)

Сборник научных трудов подготовлен по материалам, представленным в электронном виде, сохраняет авторскую редакцию, всю ответственность за содержание несут авторы

Содержание

Секция «Гуманитарные науки»	6
Рудякова И.В. Введение в дисциплину «Оздоровительно-досуговые и фитнес-технологии»	6
Свиридова О.О. Результаты исследования социально-психологических механизмов формирования клиентской лояльности	7
Мамедова Э.С., Сергеева А.Ю. Развитие познавательного интереса в младшем школьном возрасте	9
Сидор И.П. Метод проектов в процессе изучения иностранных языков в высших учебных заведениях	10
Сидоркина Е.А. Роль экологического права в подготовке бакалавров по социальной работе.....	12
Созонтова Н.И. Особенности лексико-грамматического компонента языковой компетентности студентов	13
Соломенко Е.В. Государственное устройство Российской Федерации: актуальные аспекты и законодательные противоречия	15
Стрижевская Т.А. Тема еды и смерти в романе Д. Харрис «Пять четвертинок апельсина»	22
Токарева М.В. Терминологические сочетания в английской терминологии нефрологии и урологии	23
Тонкошкурова О.В. Повышение мотивации учащихся к урокам русского языка в условиях современной школы.....	25
Хохлова И.Н. Метод матрицы: особенности практического использования разновидностей английского языка языковой личностью	27
Шинкаренко Ю.В. Интенсификация самостоятельной работы студентов с помощью мультимедийных средств в процессе обучения иностранному языку	33
Секция «Экономика, бизнес, управление, инновации»	34
Алексанян А.В. Тенденции на мировом и российском рынке сложных финансовых инструментов.....	34
Алексейчук К.А. Анализ и характеристика банковских инноваций в Российской Федерации.....	38
Алексейчук К.А. Современное состояние малого предпринимательства в РФ и проблемы его развития.....	39
Андросова Е.С. Преимущества краудфандинга	41
Баранов И.А. Модернизация системы высшего профессионального образования. Обзор	42

Белокурено Н.С. Создание и порядок использования резерва предстоящих расходов в контексте оценочных обязательств	45
Галимова С.А. Основные различия между планом финансового оздоровления и бизнес-планом	47
Горпинченко К. Н. Техничко-технологические факторы инновационного развития производства зерна.....	48
Довжик А.В. Проблема оценки эффективности инновационной деятельности	55
Жарова Е.В. Учет операций по предоставлению субсидий бюджетным и автономным учреждениям	56
Жильцова Э.Л. Теоретические основы рыночных цен	58
Захаров А.А. Механизм финансового риск-менеджмента в системы ВПО	59
Казанский А.В. Роль Агентства по ипотечному жилищному кредитованию в развитии ипотеки на современном этапе.	62
Кокаева Э.Э. Цели Болонского процесса и причины вступления России в европейское образовательное пространство	64
Кокаева Э.Э. Необходимость модернизации российской системы образования как причина вступления России в Болонский процесс ..	65
Колодезникова А.И. Инновационный потенциал высшего образования....	67
Криничная Н.С. Экономические стимулы как фактор эффективного управления персоналом	68
Курятков В.А. Оценке финансовых рисков высшего учебного заведения.	71
Лаврухина Н.В. Системный подход к нормированию труда при проведении НИОКР	74
Луганская А.И. Учет «упрощенцам» вести или не вести?.....	77
Луганская А. И. Финансирование некоммерческой организации – иностранного агента: взгляд «по-новому»	80
Маркарян Д.М. Моделирование как метод научного познания.....	82
Можанова И.И. К вопросу о необходимости организационных преобразований в управлении рисками российских компаний.....	83
Никитина Ю.И. Регулирование цен на продукцию и услуги естественных монополий.....	86
Огородникова Я.А. Некоторые аспекты взаимодействия банков и страховых компаний	88
Огородникова Я.А. Формы сотрудничества банков со страховыми компаниями.....	89
Перерва О.Л. Развитие современных подходов к оценке конкурентоспособности предприятия	91

Петрова Т.И. Модель институционального развития банковской системы России	98
Петросян С.М. Особенности применения метода математического моделирования в экономике	101
Пивень Д.А. Бюджетный процесс в контексте формирования территориальной агломерации (на примере агломерации Ярославской области)	102
Радчик М. В. Об одной дескриптивно-оптимизационной модели управления промышленным предприятием	105
Размахова А.В. Особенности оценки бизнеса в процедурах банкротства	107
Савина Е.В. Системно-деятельностный подход в работе ОУ	111
Скрынникова О.В. Санкционирование расходов бюджетного учреждения	115
Федечкина О.Г. Проблемы управления интеллектуальной собственностью на малых инновационных предприятиях	117
Фофанов И.С. Концепция «электронный университет»	121
Чечетова К.И. Бенчмаркинг как инновационный элемент маркетингового инструментария	123
Чичканова К.А. Инновации в экономике как фактор успешного будущего России	127
Шапошникова В.И. Анализ факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия	128
Секция «Государственное и правовое регулирование»	131
Воробьев А.М. Уголовно-правовые аксиомы: понятие и признаки	131
Кузьмина Е.М. Взаимодействие категорий правоприменения и правосознания на современном этапе	135
Лебедева Р.И. Гражданско-правовая ответственность несовершеннолетних	139

Секция «Гуманитарные науки»

Рудякова И.В.

Введение в дисциплину «Оздоровительно-досуговые и фитнес-технологии»

Забайкальский государственный университет (г. Чита)

В настоящее время необходимость ориентации профессионального образования в области физической культуры и спорта на сферу фитнеса и оздоровительно-досуговых технологий уже не вызывает сомнений. Однако в содержании высшего профессионального образования по физической культуре и спорту ещё не просматривается система профессиональной подготовки бакалавров, магистров и повышения квалификации специалистов по физической культуре и спорту для работы в сфере оздоровительно-досуговых и фитнес-технологий.

Между тем, глубокие социально-экономические изменения в России, бурное развитие фитнес-индустрии, постоянно растущая потребность в профессиональных кадрах, обусловили большую востребованность специалистов для вовлечения различных возрастных групп в сферу оздоровительно-досуговых технологий, то есть в настоящее время имеет место расширение социального заказа на высокопрофессиональных, конкурентноспособных специалистов для данного направления физкультурно-оздоровительной деятельности.

Важное значение в этой связи приобретает внедрение в образовательный процесс вузов физической культуры образовательных программ профессионального образования, дающих возможность сформировать у будущих бакалавров и магистров специальные профессиональные компетенции в сфере оздоровительно-досуговых и фитнес-технологий, необходимые для осуществления конкретной деятельности уже в период получения ими высшего профессионального образования. Необходимость в этом вызвана и общими тенденциями реформирования высшего образования, в частности, постоянной адаптацией образовательных программ к будущим потребностям общества.

Включение дисциплины «Оздоровительно-досуговые и фитнес-технологии» в учебные планы бакалавров по направлению подготовки 050100 Педагогическое образование профиль Физическое образование направлено на формирование общекультурных и профессиональных компетенций для проектирования оздоровительно-досуговых технологий в профессиональной и практической деятельности, определяющих эффективность профессиональной деятельности специалистов по физической культуре и спорту в сфере оздоровительно-досуговых технологий и фитнеса.

В соответствии с ФГОС ВПО по направлению подготовки 050100 Педагогическое образование (22.10.2009) областью профессиональной деятельности бакалавров по направлению 050100 Педагогическое образование, профиль Физкультурное образование включает в себя: образование, социальную сферу, культуру. Объектами профессиональной деятельности выпускника являются: обучение, воспитание, развитие, просвещение, образовательные системы. Бакалавр по данному направлению подготовки готовится к педагогической и культурно-просветительской профессиональной деятельности. Конкретные виды профессиональной деятельности, к которым в основном готовится бакалавр, определяются высшим учебным заведением совместно с обучающимися, научно-педагогическими работниками высшего учебного заведения и объединениями работодателей.

Литература:

1. Волков К.Д. Формирование у будущих специалистов по физической культуре и спорту специальных профессиональных компетенций для работы в сфере оздоровительного фитнеса// Теория и практика физической культуры № 2. 2009. С. 28.

2. Гущина Н.В. Формирование профессиональной компетентности будущего тренера по спортивной аэробике в процессе обучения дисциплины «Педагогическое физкультурно-спортивное совершенствование». М., 2009

3. Зимняя И.А. Ключевые компетентности – новая парадигма результатов образования// Высшее образование сегодня. 2003. С. 4-15

Свиридова О.О.

Результаты исследования социально-психологических механизмов формирования клиентской лояльности

ГУУ (г. Москва)

Понятие «лояльность» в зависимости от изучаемой науки может быть интерпретировано по-разному. В контексте социальной психологии ученые рассматривают клиентскую лояльность в представлениях, которые можно классифицировать на основании описательного или объяснительного характера. И если первая группа моделей клиентской лояльности определяют ее исключительно как поведенческое проявления, то вторая характеризуется наличием гипотез о социально-психологических факторах лояльности. Мы склоняемся при изучении лояльности к анализу объяснительных моделей и выявляем процесс формирования клиентской лояльности на их основе.

В результате анализа научной литературы и результатов проведенного опроса клиентов, мы выявили следующие социально-психологические факторы формирования клиентской лояльности: материальная мотивация, надежность, статусность, удовлетворенность, приверженность, рекоменда-

ции, вынужденная лояльность, регулярное потребление, удобство. Данные факторы являются индикаторами трех компонент клиентской лояльности: рациональной, эмоциональной и поведенческой, которые, в свою очередь, соответствуют элементам трехкомпонентной структуры аттитюда, разработанной М. Смитом в 1942 году. Анализ аттитюдных моделей клиентской лояльности (Jacoby, Chestnut, 1978; Oliver, 1999) позволил нам сделать вывод о том, что понятие клиентской лояльности шире аттитюда и включает его в свою структуру. При выявлении самой структуры лояльности мы опирались на теории: разумной активности А. Айзена и М. Фишбайна, запланированного поведения (Sutton, 2002), саморегуляции (Orbell, 2003). Мы сделали вывод о последовательной связи аттитюда, намерения и поведения в структуре клиентской лояльности.

Далее мы перешли к построению собственной модели формирования клиентской лояльности. Для этого мы выявили социально-психологические механизмы, которые оказывают наиболее существенное влияние на формирование клиентской лояльности. Из всего многообразия социально-психологических механизмов мы выявили те, которые в наибольшей мере актуализировались посредством каналов трех основных видов коммуникации. В результате мы получили, что каналы межличностной коммуникации актуализируют социально-психологические механизмы убеждения и внушения, каналы групповой коммуникации актуализируют механизмы заражения и подражания, каналы массовой коммуникации – механизмы социальной идентификации и реактивности. Перечисленные социально-психологические механизмы начинают воздействовать на формирование клиентской лояльности с этапа формирования аттитюда. Степень воздействия механизмов, актуализированных каналами коммуникации, определяет значение каждой их компонент (рациональной, эмоциональной и поведенческой), формирующих интегрированный показатель лояльности. При достижении определенного значения данного показателя в сознании клиента происходит переход от позитивного аттитюда к намерению. Воздействие социально-психологических механизмов на этом не завершается, а наоборот может усилиться и обеспечить переход от намерения к возникновению определенного потребительского поведения, что подразумевает приобретение продукта клиентом. После приобретения, в зависимости от подтверждения или опровержения на опыте социально-психологических факторов формирования лояльности, реакции клиента могут варьироваться от укрепления аттитюда и усиления лояльности до разочарования и перехода в группу нелояльных клиентов.

Так, на наш взгляд, работает модель формирования клиентской лояльности. Наиболее важной рекомендацией по повышению уровня клиентской лояльности организации мы считаем использование каналов трех видов коммуникации с соответствующими социально-психологическими механизмами одновременно.

Развитие познавательного интереса в младшем школьном возрасте

НИУ «БелГУ» (г. Белгород)

Проблема активизации познавательной деятельности учащихся на всех этапах развития образования была одной из самых актуальных, т. к. активность является необходимым условием формирования умственных качеств личности. Среди компонентов познавательной деятельности особо следует выделить познавательный интерес.

Познавательный интерес – это интерес к учебной деятельности, к приобретению знаний к науке [3, с.165]. Как известно, стойкий познавательный интерес формируется при сочетании эмоционального и рационального обучения. Еще К.Д. Ушинский подчеркивал, как важно серьезное занятие сделать для детей занимательным. С этой целью учителя начальных классов насыщают свою деятельность приемами, пробуждающими непосредственный интерес учащегося [1, с.206].

Одним из средств поддержания и развития познавательного интереса на ранних стадиях его становления является игра. Игра служит активному обучению, нейтрализует перезагрузки, способствует разрядке напряженности, создает благоприятную атмосферу учебной деятельности, повышает эффективность процесса обучения [2, с.208].

Кроме игр используются задачи-шутки в стихах, например: Бабка внукам рукавички Весело вязала. А связала восемь штук. И нам показала: Нука, внуки, нука, внуки, протяните ко мне руки, рукавички надевайте, дров, водички натаскайте. Вы, ребятки, отвечайте, Сколько внуков, сосчитайте!

На уроках в начальных классах нередко можно увидеть известных героев детских сказок, веселых человечков. Это Буратино, Незнайка, Гномик, Красная шапочка. Они задают детям «хитрые» вопросы, приносят письма с заданиями. Элементы занимательности, игра, все необычное, неожиданное вызывает у детей богатое своими последствиями чувство удивления, живой интерес к процессу познания, помогают им усвоить любой учебный материал, формируется устойчивый познавательный интерес.

Повышению познавательных интересов так же способствует разгадывание загадок, ребусов. В последнее время все большую популярность приобретают нетрадиционные уроки: урок-КВН, урок-сказка, урок-загадка, урок-ярмарка, урок-аукцион и даже урок-концерт. Преимущество этих уроков состоит в следующем: во-первых, на уроке царит атмосфера занимательности, сказочности, никто из ребят не остается безучастным; во-вторых, каждый вид заданий, предлагаемый для выполнения, требует от детей не только актуализации изученных знаний, но и умений применять

эти знания в различных языковых ситуациях, умений думать, размышлять, систематизировать [4 с.114].

Таким образом, познавательный интерес учащихся не может развиваться и крепнуть без помощи учителя. Только правильно организованный процесс обучения, будет способствовать развитию познавательного интереса, который в свою очередь будет влиять на рост сознательного отношения к учению, развитие познавательных процессов, умения ими управлять и сознательно их регулировать.

Литература:

1. Божович Л.И. Проблемы формирования личности. [Текст] / Л.И. Божович. – М.: Воронеж, 2001. – 276с.
 2. Бордовская Н. Педагогика: Учебное пособие. [Текст] / Н. Бордовская, А. Реан– СПб.: Питер, 2008. – с. 205.
 3. Рувинский Л.И. Введение в специальность [Текст] /Л.И. Рувинский, В.А. Канн-Калик, Д.М. Гришин. – М.: Просвещение, 1988. – с. 165.
 4. Щукина Г.И. Проблема познавательного интереса в педагогике. [Текст] Г.И. Щукина– М.: Просвещение, 1971. – с. 114 .
-

Сидор И.П.

Метод проектов в процессе изучения иностранных языков в высших учебных заведениях

ТНПУ (г.Тернополь, Украина)

В современных глобализационных условиях развития системы образования, будущим специалистам необходимо получить прочные знания иностранного языка, овладеть практическими умениями и навыками иноязычного общения. Ведущее значение в этом процессе имеет проектная форма обучения. Основной целью метода проекта является предоставление возможности студентам самостоятельно получить знания в процессе решения определенных задач или проблем. В наше время метод проектов стал неотъемлемым компонентом в процессе изучения иностранного языка в высших учебных заведениях. Метод проектов является гибкой моделью организации учебной и внеучебной деятельности студентов. Этот метод позволяет активизировать познавательную деятельность студентов, формировать интерес к изучению иностранного языка, так как студент в ходе выполнения проекта имеет возможность самостоятельно принимать решения и реализовывать их. Проектная работа развивает умение планировать, творчески и критически мыслить , работать на получение результата .

В основу метода проектов положена идея прагматической направленности на результат, который получается в решении соответствующей практической деятельности. Чтобы достичь такого результата нужно научить студентов самостоятельно мыслить, находить и решать проблемы,

привлекая знания из различных областей и уметь устанавливать причинно-следственные связи.

Метод проектов может использоваться при изучении различных дисциплин, но применение этого метода при изучении иностранного языка имеет следующие особенности: использование языка в ситуациях максимально приближенных к условиям реального общения; акцент на индивидуальной и групповой работе студентов, выбор темы должно вызвать особый интерес, выбор языкового материала и задач работы должно соответствовать теме и целям проекта; обязательность презентации результатов [1].

В процессе изучения иностранного языка наиболее распространенным видом проекта является групповой проект, который может использоваться как: форма внеаудиторной учебной деятельности; альтернативный способ учебной деятельности и организации самостоятельной работы студентов.

Зарубежные исследователи (Ribe R., Vidal N.) выделяют следующие этапы работы над проектом: 1) первое обсуждение идеи проекта (мозговой штурм, формирования команд, обсуждения правил, определение этапов); 2) определение цели и целей проекта; 3) разработка общего плана; 4) практика речевых умений (определение языковых средств); 5) выполнение базового исследования по теме; 6) сопоставление информации (чтение конспектов, объяснения наглядных материалов, подготовка отчетов групп, обсуждение презентаций); 7) выполнение проекта; 8) подготовка презентации проекта - выставки, видеофильмов, радиопередачи, театрального действа и т.д.; 9) презентация результатов проекта; 10) оценка проекта [1].

Использование метода проекта в процессе изучения иностранного языка дает возможность решить ряд важных задач: применять инновационные методы и средства обучения; реализовывать взаимодействие и сотрудничество как студентов друг с другом, так и с преподавателем; учитывать индивидуальные интересы, знания, возможности каждого студента, в частности, так и всей группы; применять знания, умения и навыки в решении практических задач, связанных с будущей профессиональной деятельностью; способствовать интеллектуальному развитию и творческому мышлению студентов.

Литература:

1 Ribe R. Project Work. Step by Step / R. Ribe, N. Vidal. – Oxford: Heinemann, 1993.

2. Fried - Booth D. L. Project Work / D. L. Fried - Booth. – Oxford : Oxford University Press, 1986.

Сидоркина Е.А.

**Роль экологического права в подготовке бакалавров
по социальной работе**

РГПУ (г. Екатеринбург)

20 декабря 2001 года Думой Российской Федерации был принят Федеральный закон «Об охране окружающей среды». 13 глава закона посвящена основам формирования экологической культуры. В соответствии с положениями закона должна быть установлена система всеобщего и комплексного экологического образования, включающая в себя все уровни образования, в том числе и высшее профессиональное образование (гл. 13 ст. 71) [3]. Это говорит о том, что государственная политика направлена на формирование высокой экологической культуры населения. Причиной этого стала деятельность человечества в связи, с которой природа претерпевает глобальные изменения, порой необратимые. Для предотвращения и минимизации пагубных последствий необходимо чтобы все население, вне зависимости от культурного и социального статуса, обладало достаточным уровнем информированности в вопросах экологической безопасности. Так как обеспечить решение экологических проблем силами одних экологов, юристов и управленцев невозможно.

Неотъемлемой частью экологического просвещения является информирование населения о законодательстве в области охраны окружающей среды и законодательстве в области экологической безопасности (гл. 13 ст. 74) [3], это обуславливается правовой безграмотностью населения. Одним из субъектов который может активно содействовать просвещению общества в вопросах экологии могут быть социальные работники, так как функцией социальной работы является использование всего комплекса законов и правовых норм, направленных на оказание помощи и поддержки, защиту населения, а так же консультативные услуги, в том числе и юридические [1, 104-105]. Но для того чтобы работники социальных служб могли в полной мере содействовать формированию экологической культуры, в образовательных учреждениях должен даваться достаточный объем экологических знаний. На сегодняшний день подготовка бакалавров социальной работы осуществляется в соответствии с Федеральным государственным стандартом высшего профессионального образования 2009 года, в котором есть только одна дисциплина освещающая вопросы экологии – социальная экология. К сожалению, данная дисциплина никак не освещает экологическое право, а ведь оно является неотъемлемой частью экологического образования.

Экологическое право – это отрасль российского права, представляющая собой систему норм права, регулирующих общественные отношения в сфере взаимодействия общества и природы. Предмет экологического

права – общественные отношения в области охраны, оздоровления и улучшения окружающей природной среды, предупреждения и устранения вредных последствий воздействия на нее хозяйственной или иной деятельности [4]. То есть экологическое право регулирует взаимодействие социума и природы, а это значит, что без знания экологического права не может быть сформирован достаточный уровень экологической культуры. Следовательно, введение в образовательные программы бакалавров социальной работы дисциплины «Экологическое право» вполне обосновано. Обоснованно как Федеральным законом «Об охране окружающей среды», так и потребностью государства и общества в экологическом просвещении.

Литература:

1.Тетерский С. В. Введение в социальную работу: Учеб. пособие. — М: Академический проект, 2002.

2.ФГОС ВПО Социальная работа

3.Федеральный закон от 10 января 2002 г. N 7-ФЗ «Об охране окружающей среды»

4.Экологическое право: учебный курс – Московский институт экономики, менеджмента и права / Лапина Марна Афанасьевна / Электронный курс – 2010 г.

Созонтова Н.И.

**Особенности лексико-грамматического компонента
языковой компетентности студентов**

ВятГУ (г. Киров)

На сегодняшний день проблема формирования лексико-грамматического компонента у студентов является наиболее актуальной проблемой. Очевидно, что иноязычная коммуникация не может происходить при отсутствии лексики и грамматики. Главной целью обучения лексики и грамматики в высшем учебном заведении является не только усвоение теоретических знаний, но и практическое овладение грамматическими явлениями в разных видах речевой деятельности. Поэтому грамматический и лексический компонент является неотъемлемой частью языковой компетентности студентов.

Отмечая, что компетентность – это внутренние скрытые психологические новообразования (знания, представления, системы ценностей), очевидно, что она вырабатывается и формируется только в социуме [1, с. 26]. Наряду с социокультурной, социальной и стратегической компетенцией, не менее важную роль играет социолингвистическая компетентность. Данная компетентность предполагает умение студентов использовать единицы языкового строя в соответствующих ситуациях общения, т. е. точно использовать грамматический и лексический материал и осуществлять про-

фессионально-ориентированную коммуникацию на иностранном языке [2, с.12]. Лексико-грамматический компонент – это совокупность знаний о лексике и грамматике в языке и их правила использования в процессе коммуникации. Следует помнить, что лексико-грамматический компонент включает в себя не только правильно оформленные речевые конструкции, но и их функционирование в речи в соответствии с поставленными коммуникативными задачами.

Несовершенное владение как лексикой, так и грамматикой иностранного языка в высшем учебном заведении может привести к тому, что студенты не смогут понять мысли собеседников или выразить свои идеи. Из-за неизбежно возникающих трудностей в изучении грамматического и лексического строя языка следует:

1) формировать грамматические и лексические навыки, принимая во внимание специфические особенности лексико-грамматической системы языка;

2) обеспечить студентам речевую языковую практику, помогая им справляться с возникающими грамматическими и лексическими трудностями путем в процессе воспроизведения ими иноязычных высказываний;

3) обеспечивать создание студентами высказываний на иностранном языке с учетом необходимости формирования у них лингвистической, социолингвистической, социокультурной, социальной, дискурсивной компетентности;

4) обеспечивать студентов языковым материалом, который будет способствовать появлению у них желания общаться на иностранном языке.

Уметь правильно и грамотно использовать слова, образовывать словосочетания, формировать предложения с точки зрения грамматики и лексики и в зависимости от ситуации - это важнейшее условие функционирования языка как средства коммуникации. Однако овладение лексикой и грамматикой важно не только для продуктивных умений в устной и письменной речи студентов во время обучения в высшем учебном заведении, но и для понимания речи собеседников при дальнейшей профессиональной коммуникации.

Литература

1. Зимняя И. А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентного подхода в образовании. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004.

2. Костюкова Т. А. Морозова А. Л. Развитие иноязычной коммуникативной компетентности студентов неязыковых вузов: монография. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011.

Соломенко Е.В.

Государственное устройство Российской Федерации: актуальные аспекты и законодательные противоречия

ГБОУ ВПО Амурская ГМА Минздрава России

Россия Великая страна, в её многовековой истории - войны, революции, знаменитые завоевания, полководцы, и ничего этого не было бы, если бы ни общий дух сплоченности многонациональных народов, населяющих нашу Родину, сплоченных очень высокой ценою ради мира и согласия на земле российской. Затрагиваемая тема, на наш взгляд, достаточно серьёзная, так как раскрывает государственное устройство и систему управления территориями страны, где нарушение имеющегося цикла может иметь негативные последствия. Не секрет, что у России есть политические враги, которые готовы заплатить немалую цену за расчленение имеющихся территорий на отдельные колонии, в целях завладения природными ресурсами, борьба за которые, в будущем, будет только обостряться. По негласным планам США и стран НАТО развязаны войны в Сирии, Египте, Ливии, странах Ближнего Востока, богатых месторождениям нефти и газа, так что в будущем, к России, вероятно, будут обращены особые политические взгляды. Фактором сдерживания остается то, что Россия - ядерная держава. Уже ощущается влияние западных технологий, направленных на уничтожение культурного наследия России: навязывание гомосексуализма как нормального явления, когда как для наших умов и менталитета - это направление неприемлемо. Засилье телевидения, СМИ западными сериалами, кинофильмами, сюжетами которых являются убийства, насилие. Именно данные факты оказывают глубокое негативное влияние ещё на не полностью сформировавшееся сознание и психологическое здоровье наших детей. Все эти действия направлены на растление молодёжи, которая является будущим приемником поколений, а как следствие и возможное расчленение государства, поэтому данной угрозе необходимо, активно противостоять через образование, семью, здравоохранение, престижность службы в вооруженных силах и многое другое. Рассмотрим немало важный и очень серьёзный аспект, такой как внутривнутриполитическое устройство нашего государства и его правовые основы. Согласно 1статьи Конституции РФ, - Российская Федерация - Россия есть демократическое федеративное правовое государство с республиканской формой правления.

В соответствии со статьёй 4 - Суверенитет РФ распространяется на всю её территорию. Конституция РФ и федеральные законы имеют верховенство на всей территории РФ. Статья 5 декларирует, что *РФ состоит из республик, краев, областей, городов федерального значения, автономной области, автономных округов - равноправных субъектов РФ*. Республика (государство) имеет свою конституцию и законодательство. Край, область,

город федерального значения, автономная область, автономный округ имеет свой устав и законодательство. *Федеративное устройство РФ основано на её государственной целостности, единстве системы государственной власти, разграничении предметов ведения и полномочий между органами государственной власти РФ и органами государственной власти субъектов РФ, равноправии и самоопределении народов в РФ. Во взаимоотношениях с федеральными органами государственной власти все субъекты РФ между собой равноправны.* На основании статьи 11, Государственную власть в РФ осуществляют Президент РФ, Федеральное Собрание (Совет Федерации и Государственная Дума), Правительство РФ, суды РФ. Государственную власть в субъектах РФ осуществляют образуемые ими органы государственной власти. Рассмотрим функции и правовые основы действия Правительства РФ, которое руководствуется Федеральным Конституционным Законом, принятым Государственной Думой 11.04.1997 года, одобрено Советом Федерации 14.05.1997 года. Согласно данным ФЗ, Правительство РФ - высший исполнительный орган государственной власти РФ. Правительство РФ является органом государственной власти РФ. Правительство РФ осуществляет исполнительную власть РФ. Правительство РФ является коллегиальным органом, возглавляющим единую систему исполнительной власти в РФ. Таким образом, исходя из буквального толкования Конституции РФ и Федерального Конституционного Закона «О Правительстве Российской Федерации», Глава Государства является Высшим должностным лицом, а Правительство - Высшим исполнительным органом государственной власти. Напрашивается законный вопрос, на каком основании в субъектах РФ повсеместно созданы свои правительства и законодательные органы, а в Республиках введены должности Президентов? Для сохранения суверенитета и государственной целостности, уважения и почтения власти как органов высшего управления, обеспечения порядка и дисциплины исполнения, принятых данными органами решений, должен быть реализован принцип Верховенства Высших органов власти и закона. Нами взят в качестве примера Устав Красноярского края, принятый Законодательным собранием Красноярского края в статусе: Закон Красноярского края 05.06.2008г., № 5-1777согласно, статьи 46 - система органов законодательной и исполнительной власти края устанавливается краем самостоятельно в настоящем Уставе в соответствии с основами конституционного строя РФ и общими принципами организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ. Органы судебной власти края создаются в соответствии с федеральными конституционными законами, федеральными законами, настоящим Уставом и законами края. В систему органов государственной власти края входят: законодательный (представительный) орган государственной власти Красноярского края — Законодательное

Собрание Красноярского края; высшее должностное лицо Красноярского края — Губернатор Красноярского края; Высший орган исполнительной власти Красноярского края - Правительство Красноярского края. Приведенные выше факты противоречат Конституции РФ и общепризнанным принципам государственного устройства, наличие правительств в регионах и должностей Президентов Республик разрушают Российскую государственность, как единое целое Отечество, а прямой нормой Конституции их введение и образование не предусмотрено. Формирование Правительство регионов привело, к необоснованному экономически и практическому увеличению чиновничьего аппарата, вследствие чего, возник избыток денежных средств, которые могли пойти на развитие хозяйственных субъектов, открытие нового производства, поддержание молодых семей, обеспечение жильем нуждающихся, уходят на содержание неэффективных чиновников. Уверенны, что по некоторым вопросам Президента и Правительство намеренно вводят в заблуждение, в целях обоснованности расходов. Анализируя систему органов местного самоуправления, правовую основу, которой составляет Глава 8. Конституции РФ «Местное самоуправление», можно сказать, что статья 130, определяющая, что местное самоуправление в РФ обеспечивает самостоятельное решение населением вопросов местного значения, владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью. Местное самоуправление осуществляется гражданами, путём референдума, выборов и других форм прямого волеизъявления граждан через выборные и другие органы местного самоуправления. Так же, другие положения, рассматриваемой главы, в реалиях российской действительности, никогда не возродят ту систему, которая существует за рубежом и существовала в период до 1917 года. Потому что сознание российского гражданина безвозвратно изменено событиями, произошедшими за 70 лет. В реалиях жизни складывается картина, что на выборы идут граждане в основной массе ради получения властных полномочий, которые планируется использовать в личных целях, честных и порядочных людей в данном случае малое количество. Мы видим, что проблемы села и сельского хозяйства не решаются, уровень коррупции при выделении субсидий на развитие агробизнеса очень высок и участвует в нём «определенный круг игроков». Вопросы благоустройства населенных пунктов, дорог, систем безопасности не решаются, что неоднократно демонстрируют последствия стихийных бедствий в отдельных регионах, проблемы которых в конечном итоге решают лично Президент и члены кабинета Правительства. Напрашивается вопрос, для чего содержат неэффективную систему управления? Разумным решением на наш взгляд, стало бы наложение полномочий глав регионов - самостоятельно назначать руководителей муниципальных образований, что позволит строго спрашивать с них об эффективности результатов своей деятельности. За бездей-

ствие и халатность наделить правом, снимать с должности своим решением. В каждом городе и поселении образованы думы и депутатские образования, которые, по нашему мнению, - бесполезная структура по своей сути. Страна погрязла в чиновничьем «беспределе» и коррупции. Система должна быть чёткой, прозрачной, эффективной и управляемой с жёсткой мерой ответственности и верховенством Закона и Верховной власти, так как граждане России устали от безнаказанности коррупционеров и неразберихи в региональном управлении. Бесконечные реформы образования и других отраслей, свидетельствует о неспособности отдельных лиц заниматься вверенными им вопросами. Россия когда-то лидировала в производстве и разработках отечественных самолётов, в лёгкой промышленности, но, к сожалению, утратила свои прочные позиции в данном стратегическом сегменте на рынке мирового сообщества. Последние годы, повсеместно идет речь о повышении качества государственных услуг. На наш взгляд, повышать необходимо экономический и научный потенциал страны с её обороноспособностью и эффективной правоохранительной системой. Вот чего хочет гражданин Российской Федерации: жить достойно и гордиться своей страной. Где Вы видели за рубежом, чтобы в центре столицы чиновник оскорблял полицейского? Например, в США ему бы предъявили обвинение по нескольким пунктам и отправили на три года в тюрьму. В заключении, очевидно, что нельзя унижать свой народ, который готов всё сделать для улучшения благосостояния страны, поэтому необходимы и эффективные меры управления, контроля над финансовыми потоками. В Государстве должен быть один Президент и одно Правительство и неукоснительное подчинение субъектов федерации, Высшим органам государственной власти, иначе говоря, власть должна быть централизованной, при этом речь не идёт об отмене свободных выборов губернаторов. Существует древняя истина: «В земле без дождя нет садов, нет цветенья, страна без вождя есть страна запустенья». Сложившаяся система государственного устройства и Конституция досталась нам со времен серьёзных перемен, где во чтобы-то не стало, необходимо было не допустить гражданской войны. В связи с чем, некоторые положения Конституции требуют координальных поправок, так как прошедшее более двух десятилетий время диктует перемены в целях укрепления позиций и принципов государственности. Указанные меры необходимо принимать, не откладывая на долгое будущее, так как такое явление как сепаратизм в России допустить нельзя, проростки данного явления необходимо вырвать с корнем на стадии их зарождения.

От фр. *séparatisme* от лат. *separatus* отдельный – Сепаратизм - отделение, политика и практика обособления, отделения части территории государства с целью создания нового самостоятельного государства или получения статуса очень широкой автономии (индивидуальная свобода

да действия; самостоятельность). Сепаратизм ведёт к нарушению суверенитета, единства и территориальной целостности государства, принципа нерушимости границ и, как показывает опыт, может явиться источником острейших межгосударственных и межнациональных конфликтов. Вместе с тем, нельзя не видеть, что причины сепаратизма очень часто бывают, связаны с грубым нарушением прав человека и народов, национальных, расовых и религиозных групп (меньшинств). В этом плане сепаратизм может сыграть существенную положительную роль, как это имело место, например, в борьбе против доминанты колониализма, за образование новых молодых национальных государств. Сепаратизм сегодня создает немало сложных и острых проблем в жизни как развитых (Канада, Испания и др.), так и развивающихся (Индия, Пакистан, Ирак, многие африканские государства) стран. Свою роль сепаратизм сыграл в распаде СССР, бывшей Югославии, Чехословакии. Таким образом, исходя из исторического опыта Российского государства со времен Ивана Грозного, централизация власти важнейший инструмент в сохранении и укреплении государственности в России. Основные поправки к действующей Конституции требует статья 5, где убрать возможность субъектов федерации принимать собственные Конституции и Уставы, создавать Правительства, данный фактор можно осмелиться трактовать как политический сепаратизм, подрывающий Конституционные основы Российской государственности и дублирующий функции Правительства страны и Президента.

В.В. Путин 13 мая 2009 года в Стратегии Национальной безопасности РФ до 2020 года отмечает, что стратегическими целями обеспечения национальной безопасности в сфере государственной и общественной безопасности являются защита основ конституционного строя РФ, основных прав и свобод человека и гражданина, охрана суверенитета РФ, её независимости и территориальной целостности, а также сохранение гражданского мира, политической и социальной стабильности в обществе. РФ при обеспечении национальной безопасности в сфере государственной и общественной безопасности на долгосрочную перспективу исходит из необходимости постоянного совершенствования правоохранительных мер по выявлению, предупреждению, пресечению и раскрытию актов терроризма, экстремизма, других преступных посягательств на права и свободы человека и гражданина, собственность, общественный порядок и общественную безопасность, конституционный строй РФ. Основными источниками угроз национальной безопасности в сфере государственной и общественной безопасности являются: разведывательная и иная деятельность специальных служб и организаций иностранных государств, а также отдельных лиц, направленная на нанесение ущерба безопасности РФ; деятельность террористических организаций, группировок и отдельных лиц, направленная на насильственное изменение основ конституционного строя РФ, дез-

организацию нормального функционирования органов государственной власти (включая насильственные действия в отношении государственных, политических и общественных деятелей), уничтожение военных и промышленных объектов, предприятий и учреждений, обеспечивающих жизнедеятельность общества, устрашение населения, в том числе путём применения ядерного и химического оружия либо опасных радиоактивных, химических и биологических веществ; экстремистская деятельность националистических, религиозных, этнических и иных организаций и структур, направленная на нарушение единства и территориальной целостности РФ, дестабилизацию внутривнутриполитической и социальной ситуации в стране; деятельность транснациональных преступных организаций и группировок, связанная с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ, оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ; сохраняющийся рост преступных посягательств, направленных против личности, собственности, государственной власти, общественной и экономической безопасности, а также связанных с коррупцией. Главными направлениями государственной политики в сфере обеспечения государственной и общественной безопасности на долгосрочную перспективу должны стать усиление роли государства в качестве гаранта безопасности личности, прежде всего детей и подростков, совершенствование нормативного правового регулирования предупреждения и борьбы с преступностью, коррупцией, терроризмом и экстремизмом, повышение эффективности защиты прав и законных интересов российских граждан за рубежом, расширение международного сотрудничества в правоохранительной сфере. Обеспечению государственной и общественной безопасности на долгосрочную перспективу будут также способствовать повышение эффективности деятельности правоохранительных органов и спецслужб, создание единой государственной системы профилактики преступности (в первую очередь среди несовершеннолетних) и иных правонарушений, включая мониторинг и оценку эффективности правоприменительной практики, разработка и использование специальных мер, направленных на снижение уровня коррумпированности и криминализации общественных отношений. В целях обеспечения государственной и общественной безопасности: совершенствуется структура и деятельность федеральных органов исполнительной власти, реализуется Национальный план противодействия коррупции, развивается система выявления и противодействия глобальным вызовам и кризисам современности, включая международный и национальный терроризм, политический и религиозный экстремизм, национализм и этнический сепаратизм; создаются механизмы предупреждения и нейтрализации социальных и межнациональных конфликтов; формируется долгосрочная концепция комплексного развития и совершенствования правоохранительных органов и спецслужб, укрепляются социальные гарантии их сотрудников, совершен-

ствуется научно-техническая поддержка правоохранительной деятельности, принимаются на вооружение перспективные специальные средства и техника, развивается система профессиональной подготовки кадров в сфере обеспечения государственной и общественной безопасности; укрепляется режим безопасного функционирования предприятий, организаций и учреждений оборонно-промышленного, ядерного, химического и атомно-энергетического комплексов страны, а также объектов жизнеобеспечения населения; повышается социальная ответственность органов обеспечения государственной и общественной безопасности. Продиктовано временем и введение в определенных масштабах государственной цензуры на содержание трансляций некоторых каналов. На современном этапе развития телевидения, в программах транслируемых населению страны нет, ни одной связанной с темой патриотизма и любви к Отечеству. Данную тенденцию необходимо срочно менять, в данной связи непонятна позиция и политики министерства связи и массовых коммуникаций, не все же измеряется деньгами, кто-то должен задуматься о будущем. Однажды, одна фраза Б.Н. Ельцина: «Возьмите столько суверенитета, сколько сможете его переварить», чуть не обернулась катастрофой для России. Вспомните события в Татарстане и на Северном Кавказе, уроки необходимо извлекать из данных ошибок, потому что люди, вынашивающие антигосударственные планы, ещё не успокоились. Безусловно, существует уверенность, что Российское государство ждёт великое будущее. Приведем краткую модель вертикали власти, которая, на наш взгляд, поспособствует укреплению государственного устройства РФ (Рис 1):



Рис. 1. Модель вертикали власти Российской Федерации

Основой для написания данной статьи стала огромная боль и обида за то, что государство, построенное нашими предками, в основе фундамента которого вложены огромные человеческие ресурсы, наглым образом разворовывается, а чиновники, совершающие подобные действия смеются над народом, чувствуя безответственность. Патриотизм, по нашему мнению, - это прежде все почитание своих предков, бывших и нынешних руководителей Государства, а не бесконечная критика «выскачек», зарабатывающих таким грязным образом себе политические бонусы, такие люди кто угодно, но не патриоты своей Родины.

Стрижевская Т.А.

Тема еды и смерти в романе Д. Харрис

«Пять четвертинок апельсина»

МБОУ гимназия №4 (г.о. Самара)

Действие книги происходит во французской деревушке Ле-Лавез во время второй мировой войны и в наши дни. По словам героини Фрамбуаз Дартижан, «снедь и смерть» во все времена оставались единственно заметным и доходным делом в деревне. Последующие события, разворачивающиеся в романе, подтверждают и иллюстрируют ее высказывание. Кульминационным моментом книги становится смерть немецкого солдата и последующий расстрел заложников, круто меняющие судьбу всех членов семьи Дартижан, а также жизнь их односельчан.

Еда предстает в романе, прежде всего, как экзистенциальная ценность, причем такое функционирование топоса осуществляется как на событийно-фабульном, так и на уровне структурной организации текста. Забота о пище в голодное военное время является главным в поведении и устремлениях как жителей деревни Ле-Лавез, так и немецких захватчиков. Крестьяне из всех сил стремятся спасти крохи оставшегося, чтобы выжить, вражеские солдаты рыщут по дворам в поисках съестного, так как их паек также слишком скуден. Фактически съестное становится эквивалентом самой жизни, ее ценности. Поэтому продукты становятся средством бартера, угроз и шантажа, что в конечном итоге приводит к кровопролитию.

Поэтику и тональность романа во многом определяет еда, поэтому главные герои часто видят и осваивают окружающее в метафорах и сравнениях съедобного: «С годами он как бы усох, все в нем легонько побрякло, как опавшее суфле... Даже уши, отвислые стариковские уши, дрожали у него, как поганки» [1,45]. Интересно, какой на вид там, в подколотов штанине, его обрубок. Думаю, как непропеченный пудинг, перевязанный бечевкой» [1,32].

В романе еда выполняет еще одну важную функцию, выступая средством создания ряда важных для конфликта произведения оппозиций. Так, несмотря на контакты детей с немецкими солдатами, для них захватчики всегда остаются чужими. В оппозиции своечужое немцам приписываются гиперболизированные негативные качества, такие как жадность, неряшливость, прожорливость.

Особую роль в книге отводится апельсинам, о чем свидетельствует и заглавие романа, и обращение героини к читателям в начале романа со слов «Все началось с апельсина».

Постоянный безотчетный страх перед апельсинами, делает их в глазах матери героини символом опасности, постоянной угрозы нависшей перед ней и детьми. Для героини запрет матери на любые действия с апельсинами, даже упоминание, делает этот фрукт в буквальном и переносном смысле запретным плодом. Поэтому увидев апельсины на рынке, Фрамбуаз не в силах удержаться, чтобы не заполучить хотя бы один.

Получив запретный плод, маленькая Фрамбуаз зашивает в подушку матери корки от апельсина, что вызывает у женщины длительные приступы мигрени. Для детей ее болезнь становится праздником и позволяет посещать городское кафе.

В конечном итоге предчувствия матери оправдываются. Опасный фрукт становится поводом для знакомства и контактов детей с немецкими оккупантами, причиной ее бредовых мыслей об убийстве вражеского солдата, а также приводит к цепочке других событий, закончившихся расстрелом заложников и изгнанием семьи Дартижан из родного дома.

Литература

1. Харрис Д. Пять четвертинок апельсина [Текст] / Джоанна Харрис. - М.: Издательство Ольги Морозовой, 2005. - 429 с.

Токарева М.В.

Терминологические сочетания в английской терминологии нефрологии и урологии

ФГБОУ ВПО ТюмГУ, филиал в г. Надыме

Поскольку терминология является подсистемой общей лексико-семантической системы языка, в ней обнаруживаются все типы слов, способы номинации и семантические процессы, свойственные лексике вообще [1]. В то же время в терминологии при образовании терминов используются только те средства, которые наилучшим образом удовлетворяют потребности специальной сферы общения. К синтаксическому терминопостроению относится способ построения терминологических сочетаний (ТС), который является наиболее продуктивным и имеет большое значение для пополнения терминологий.

Под терминологическим сочетанием понимается многокомпонентное, раздельнооформленное, семантически целостное сочетание, образованное путем соединения двух, трех и более элементов [2]. В ходе нашей работы, при исследовании 4002 терминов английского подъязыка нефрологии урологии, к группе ТС было отнесено 2475 терминов (62% от всей выборки), что показывает, что образование ТС – наиболее продуктивный способ формирования терминов в данной области.

Среди ТС выделяются две группы: связанные и свободные. Под свободным ТС понимают терминологическое сочетание, внутри которого возможна синонимическая субституция одного или двух составляющих его элементов с сохранением семантической целостности всего сочетания [2]. К данной группе относится 5,3% (131 ТС) от всех ТС, например: *masked disease* = *latent disease* = *silent disease* – *скрытое течение заболевания*, *shadow cell* = *phantom cell* – *эритроцит-тень* и др.

Вторую группу составляют связанные ТС, под которыми понимается устойчивое многокомпонентное терминологическое сочетание, в котором невозможна субституция составляющих его элементов без нарушения семантической целостности сочетания [2]. К данной группе относятся такие ТС, как *large mottled kidney* – *большая пестрая почка*, *duplex paired kidney* – *двустороннее удвоение почек* и др.

Количество их составляет 94,7% (2344) от всей группы ТС. Этот факт объясняется стремлением исследователей более полно отразить черты номинируемого явления в термине при помощи более сложного его описания.

Наибольшую часть среди всех ТС в терминологии и нефрологии занимают двухкомпонентные беспредложные ТС, которые составляют 58,7% от всех ТС (1453 термина). Нами выявлено семь структурных моделей, по которым строятся двухкомпонентные ТС. Наиболее часто встречаются атрибутивные двухкомпонентные ТС, состоящие из ядерного элемента, выраженного именем существительным (N) и определяющего элемента, выраженного именем прилагательным (A), именем существительным (N), первым (Ving) или вторым (Ved) причастием.

Самой продуктивной моделью является AN, с использованием которой построено 1015 ТС. Данная модель в 3,5 раза продуктивнее модели NN, которая занимает второе место по количеству образованных беспредложных ТС; модель AN также в 22 раза продуктивнее моделей ANofAN и ANofN, наиболее часто используемых для построения предложных ТС. С помощью модели AN построено 70% всех двухкомпонентных ТС. К ней относятся такие сочетания, как *renal colic* – *почечная колика*, *secondary disease* – *рецидив болезни*, *local symptom* – *местный симптом*, *inflammatory edema* – *воспалительный отек* и др.

Таким образом, образование терминологических сочетаний является приоритетным способом формирования терминологии нефрологии и уро-

логии английского языка – количество ТС составляет 62% от всей выборки терминов. При образовании ТС в исследуемой терминологии нами выявлено 154 модели, 19 из которых являются продуктивными. Наиболее распространенным типом ТС является двухкомпонентное беспредложное ТС, построенное на основе модели AN.

Литература

1.Кондратюкова Л.К. Становление и развитие терминологии вычислительной техники в английском языке / Л.К. Кондратюкова: Автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 . – ЛГУ им. А.А. Жданова. – Л., 1984. – 15 с.

2.Ткачева Л.Б. Основные закономерности английской терминологии / Л.Б. Ткачева. – Томск: Изд-во Томского ун-та, 1987. – 200 с.

Тонкошкурова О.В.

Повышение мотивации учащихся к урокам русского языка в условиях современной школы

МБОУСОШ №20 (ст. Казанская)

В условиях современной российской школы мотивация является одной из наиболее важных проблем. Опытный учитель не будет скучно излагать тот материал, который ученик и сам может прочитать в учебнике, а создаст условия для самостоятельных выводов. Существуют факторы мотивации.

Связь с жизнью - необходимое условие поднятия интереса учащихся к изучению грамматики. Эта связь осуществляется через языковой материал, используемый в упражнениях, основу которого составляют произведения великих русских писателей [1]. Как показывает практика, задания, составленные из не связанных между собой предложений, являются одной из причин равнодушия детей к изучению родного языка. Жизненный материал обычно воспринимается ими как менее трудный.

Использование на уроках современных информационных технологий, с одной стороны, способствуют повышению учебной мотивации учащихся, формированию ключевых компетенций, а с другой - организует работу учащегося и учителя. Компьютер используется с самыми разными целями: как средство обучения, источник информации, способ диагностирования учебных возможностей учащихся, средство контроля и оценивания качества обучения [2]. Презентации Power Point позволяют оживить урок, внести игровые моменты и в объяснение нового материала, и даже в опрос.

Мыслительные задачи, выдвигаемые перед учащимися, — один из приемов развития интереса к занятиям по русскому языку. Всякая мыслительная работа начинается с того, что перед человеком выдвигается какая-то задача, необходимость решения которой становится для него очевидной. Такой мыслительной задачей может быть вопрос, на который должен

быть получен ответ. Поэтому, когда учитель начинает урок, приступая к новому материалу, недостаточно только объявить тему - необходимо чётко сформулировать вопрос, на который дети должны получить ответ. Когда ученик видит, для чего он вместе с учителем производит сложную работу, требующую от него напряжения умственных сил, у него возникает интерес к учебным занятиям. Например, на доске запись: «Юля хорошо отвечала на уроке, и ты, Юля, сегодня хорошо отвечала на уроке». Сравнить: чем отличаются эти предложения, и перейти к теме урока «Обращение» в 5 классе.

Использование игр-упражнений для развития интереса к урокам русского языка. Игровые технологии я использую в 5-6 классах. Задача учителей в это время - сделать так, чтобы встреча с незнакомым не испугала, не разочаровала, а, наоборот, способствовала возникновению интереса к учению [3]. Вот здесь на помощь приходят уроки-игры: «Подскажи словечко» (восстанавливаем рифму таким образом, чтобы пропущенное слово содержало изучаемую орфограмму), «Третий лишний» (развитие логического мышления), загадки (текст загадки должен содержать изучаемую орфограмму или пунктограмму).

Особенно радует, что те ученики, которые учатся неохотно, на таких уроках работают с большим увлечением. Если же урок построен в форме соревнования, то, естественно, у каждого учащегося возникает желание победить, а для этого они должны иметь хорошие знания (ученики это понимают и стараются лучше подготовиться к уроку). После каждого подобного урока я слышу от детей фразу: «Давайте еще поиграем», что свидетельствует об успешности урока.

Таким образом, учение только тогда станет для детей радостным и привлекательным, когда они сами будут вовлечены в процесс обучения под чутким руководством учителя, ежедневно, ежеурочно создающего условия для формирования положительной учебной мотивации.

Литература:

1. Даутова, О. Б. Современные педагогические технологии в профильном обучении [Текст]: учебно-методическое Пособие для учителей / О. Б. Даутова, О. Н. Крылова. - СПб.: КАРО, 2006.
 2. Селевко, С. К. Современные педагогические технологии [Текст] / С. К. Селевко. - М.: Просвещение, 1995.
 3. Как сделать урок русского языка интересным [Электронный ресурс]. —URL: <http://www.neuch.ru/referat/5071 .html>
-

Хохлова И.Н.

Метод матрицы: особенности практического использования разновидностей английского языка языковой личностью

КамГУ им. Витуса Беринга (г. Петропавловск-Камчатский)

Понятие «матрица» широко используется во многих отраслях научно-го и научно-практического знания. В словаре русских синонимов слову *матрица* даются в качестве слов, близких по значению, такие, как *сетка*, (многомерная) *таблица*; *волока*, *форма*, *матка*, *источник*, *фильера*, *фото-матрица*.

Обзор лексикографической литературы позволяет говорить о том, что данное слово до последнего времени использовалось преимущественно в математических и технических науках, но в настоящее время оно приобрело новые значения и стало компонентом языков для специальных целей многих гуманитарных наук. Так, в языкознании слово «матрица» используется для обозначения особого лингвистического метода.

Согласно мнению С.В. Гринева-Гриневича и Э.А. Сорокиной, «В конце XX века появился *матричный подход* к инвентаризации и представлению лингвистических методов исследований. Этот метод соединяет в себе ряд достоинств структурного, системного и семиотического методов. При этом пространство языка подается в виде таблицы, строки которой представляют собой основные уровни языка – фонетический, морфологический, лексический, синтаксический и текстовый» [1, 28].

Авторы цитируемой работы указывают на то, что при матричном подходе «язык представлен в виде системы, состоящей из подсистем, а колонки представляют собой семиотические аспекты рассмотрения единиц языка, их свойств и языковых явлений – с точки зрения формально-структурной, содержательной, эволюционной, синтагматической, прагматической. Такое представление позволяет представить себе чрезвычайную ограниченность применения известных специальных методов лингвистических исследований» [1, 28].

Использование матричного подхода позволяет свести отдельные мозаичные сведения о термине в цельную картину, поскольку «матричное поле доступно для описания типовым набором методов исследования». Следовательно, в современной лингвистике наблюдается повышенный интерес и к самому слову «матрица», и к использованию этого слова для номинации определенных понятий, и к понятию «метод матрицы».

Матрица (или: матричный метод, метод матрицы) позволяет с наибольшей степенью объективности оценивать исследуемый материал, выявляя при исследовании черты сходств и черты различий.

Матричные поля – это признаки, характеристики, параметры, соответствие которым проводит исследователь. Иначе говоря, исследователь создает систему признаков (характеристик, параметров), которым должен соответствовать исследуемый материал. Суть матричного метода заключается в том, что данный метод позволяет выявить у анализируемых явлений (предметов, свойств, в нашем исследовании – разновидностей английского языка) наличие сходств и наличие имеющих расхождений. Следует заметить, что все отдельные матрицы, использованные в нашем исследовании, являются подсистемами, входящими в качестве членов (компонентов, структурных элементов) общей основной матрицы, и могут быть объединены в одну обобщенную матричную систему.

Методика анализа складывается из следующих явлений: формулируется основной параметр, соответствие которому будет выявляться; определяются признаки, способные быть характеристиками выделенного параметра; каждая разновидность английского языка анализируется выявлением наличия / отсутствия данных признаков.

В нашем исследовании основополагающим стал параметр функционирования разновидности английского языка в качестве коммуникативного средства. Поэтому матрица называется «Особенности практического использования разновидностей английского языка языковой личностью». Поскольку язык – это средство общения людей, он способен дать многогранную характеристику языковой личности как потребителя данного средства. В условиях многоязычных государств языковая личность вынуждена анализировать языковую ситуацию, в которой оказывается, поскольку языковая личность может быть носителем одного родного языка и может быть носителем двух родных языков (если родители являются представителями разных языковых систем). Поэтому языковая личность в практике речевого общения имеет право воспользоваться услугами своего родного языка, второго родного языка, первого иностранного языка, второго иностранного языка.

Создавая матрицу, мы попытались в обобщенном виде представить, как может выглядеть практическое использование разновидности английского языка в речевых ситуациях с позиции языковой личности.

Матрица 1. Особенности практического использования разновидностей английского языка языковой личностью

№ п/п	Название разновидности английского языка	Родной язык	Иностранный язык	Второй родной язык	Второй иностранный язык
	австралийская разновидность английского языка	да	да	да	

	американская разновидность английского языка	да	да	да	да
	британская разновидность английского языка	да	да	да	да
	вьетнамская разновидность английского языка		да		
	гонконгская разновидность английского языка	да	да	да	да
	европейская разновидность английского языка	да	да	да	да
	индийская разновидность английского языка	да	да	да	
	ирландская разновидность английского языка	да			
	канадская разновидность английского языка	да		да	
	кенийская разновидность английского языка		да		да
	китайская разновидность английского языка		да		да
	корейская разновидность английского языка		да		да
	новозеландская разновидность английского языка	да		да	
	русская разновидность английского языка		да		да
	сингапурская разновидность английского языка	да		да	
	танзанская разновидность английского языка		да		да
	филиппинская разновидность английского языка		да	да	
	южноафриканская разновидность английского языка	да		да	

	ямайская разновидность английского языка		да	да	да
	японская разновидность английского языка		да		да

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что в целях практического использования английского языка американская, британская, гонконгская, европейская разновидности английского языка могут выступать в качестве родного языка, иностранного, второго родного языка и второго иностранного языка. Это объясняется, с одной стороны, изначальной дуоцентричностью английского языка. Именно Британский и Американский варианты английского языка первоначально являлись центром лингвистической гегемонии. Затем дуоцентричность сменилась плюрицентричностью, что привело к возникновению территориальных вариантов английского языка.

Экономическая глобализация, развитие транспортной системы и средств массовой коммуникации значительно сближает государства и открывает небывалую возможность общения между людьми. В период глобальной мобильности населения, с одной стороны, все большее количество детей носителей языка рождаются и вырастают за пределами своей страны. С другой, количество детей, чьи родители не являются носителями языка, но говорят на английском языке как на иностранном и проживают на территории иностранных государств, неуклонно растет. Во-вторых, демографические изменения происходят и в англоговорящих сообществах из-за постоянно растущего притока иммигрантов. В-третьих, значительно повысился уровень владения английским языком среди говорящих на нем как на втором языке в Азиатских и Африканских государствах, приблизившись к уровню носителей языка в области грамматики и лексики. В-четвертых, в странах, относящихся к «расширяющемуся кругу», англо-американский вариант английского языка преобразовался в новые варианты английского, функционируя в качестве языка-посредника в многонациональных лингвистических сообществах со своими национальными традициями (например, EuroEnglish или EuroSpeak в странах Европы). Евросоюз играет важную политическую роль в мире. В Евросоюзе проживает большое количество выходцев из стран Африки, Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии. Это – языковые личности с разным уровнем образования и достатка.

Определяя варианты английского языка как особые языковые образования, характеризующиеся специфическими чертами, отличающими один вариант от другого, нужно помнить о том, что эти варианты имеют социолингвистическую природу и характеризуют особенности языка социу-

ма, а не отдельных индивидов. В этом отличие теории World Englishes, или контактной вариантологии английского языка, оформившейся в 1970-80-е гг., от психолингвистической теории интеръязыка Л. Селинкера, определяющей стадии развития языковой компетентности и их фоссилизацию у отдельных индивидумов, а не социума.

Варианты английского языка, так же, как и интеръязык, представляют собой континуум, состоящий из таких фаз, как акролект – мезолект – базилект, характеризующий уровень использования языка, но не у отдельного индивида, а в социуме (акролект – формальный уровень коммуникации, мезолект – неформальный уровень образованных пользователей и базилект – уровень, свойственный необразованным пользователям).

Однако, в отличие от интеръязыка, вариант – континуум функциональный, а не статичный, каким является уровень владения языком того или иного индивида. В рамках одного варианта образованные пользователи (языковые личности), по мнению З.Г. Прошиной, могут в зависимости от целей и ситуации общения попеременно использовать разные лектальные уровни – известен пример функциональной динамики образованных сингапурцев, которые на работе пользуются акролектным подвидом сингапурского английского, в семье – мезолектом, а на рынке при общении с неграмотными торговцами переходят на базилектный уровень [3, 244].

Специальный административный район Гонконг в Юго-Восточной Азии (Китай) имеет особый геополитический статус. Он долгое время находился под юрисдикцией Великобритании. До 1997 г., когда Китайская Народная Республика получила суверенитет над этой территорией, согласно совместной китайско-британской декларации к основному закону, территории была предоставлена широкая автономия до 2047 г., т.е. в течение 50 лет после передачи суверенитета.

В рамках курса «Одна страна – две системы» и «Гонконгом управляют сами гонконгцы в условиях высокой степени автономии» в течение этого периода центральное национальное правительство КНР берет на себя вопросы обороны и внешней политики территории, в то время как Гонконг оставляет за собой контроль над законодательством, политическими силами, денежной системой, пошлинами и социальной политикой, а также сохраняет представительство в международных организациях и мероприятиях.

Гонконг обладает одной из наиболее чистых капиталистических экономических систем в мире. Экономика территории основывается на автономном рынке, низком налогообложении и невмешательстве государства в экономику. Это важный центр международных финансов и торговли. Уровень концентрации штаб-квартир является самым высоким в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Согласно Кодексу финансовых центров мира 2007 года, составленному Корпорацией лондонского Сити с целью оценки

конкурентоспособности 46 финансовых центров по всему миру, Гонконг является третьим лучшим центром в мире и первым в Азии.

Этими факторами объясняется становление гонконгского варианта английского языка и превращение его не только в родной язык для много-миллионного населения территории, но и во второй родной язык и одновременно в иностранный язык для многих людей, проживающих и работающих на автономной территории.

Особая значимость гонконгского варианта английского языка подчеркивается и тем фактом, что, хотя де-юре Гонконг является частью Китая, гонконгский вариант английского языка выделился в самостоятельный вариант со своими отличительными характеристиками, а не стал диалектом китайского варианта английского языка.

Австралийская и индийская разновидность английского языка являются родным, иностранным и вторым родным языками для различных слоев населения, как родившихся в этих странах, так и эмигрировавших туда. Это объясняется географическим положением Австралии и Индии, политической ситуацией в регионе и тем фактом, что эти страны ранее были колониями Великобритании.

Все остальные разновидности либо являются родным языком (ирландская разновидность), либо сочетают функции родного и второго родного языков (канадская, новозеландская, сингапурская, южноафриканская разновидности), либо являются только иностранным языком (первым или вторым) – кенийская, китайская, корейская, танзанийская, японская, русская, вьетнамская разновидности. Такие разновидности, как филиппинская и китайская, сочетают функции иностранного языка и второго родного языка.

Проведенный анализ распределения разновидностей английского языка по матричным полям позволяет говорить о том, что выделяемые разновидности неодинаковы по функциональной коммуникативности, по практическому использованию языковой личности в научной и бытовой жизни.

Литература:

1. Гринев-Гриневиц С.В., Сорокина Э.А. К вопросу о методах лингвистических исследований // Вестник МГОУ. Серия «Лингвистика». - №1 – М.: Изд-во МГОУ, 2010. – С.23-31.

2. Сорокина Э.А. К вопросу о различиях в национальном терминологическом наполнении понятийных полей. // Научно-техническая терминология. Вып. 1, М., 2004. – С. 75-77.

3. Прошина З.Г. Основные положения и спорные проблемы теории вариантности английского языка // The ABC and Controversies of World Englishes: Учеб. пособие. Хабаровск: Изд-во Дальневост. ин-та иностр. яз. 2007.

Шинкаренко Ю.В.

Интенсификация самостоятельной работы студентов с помощью мультимедийных средств в процессе обучения иностранному языку

ЮФУ (г.Ростов-на-Дону)

В современном обществе качество подготовки любого специалиста определяется как уровнем его знаний, так и умением самостоятельно ставить и решать новые профессиональные и социальные задачи.

Приобщение студентов к систематической самостоятельной работе – одна из основных воспитательных задач преподавателя иностранного языка. Для организации самостоятельной работы студентов по иностранному языку требуется осознание ими целей заданий, знание процедуры их выполнения, умение пользоваться средствами обучения. Самостоятельная работа является отражением сотрудничества преподавателя и студента.

Информационные технологии обладают большим педагогическим потенциалом (А.А.Леонтьев, И.П.Павлова, О.П.Крюкова, Е.Мурphy и др.). Однако, при изучении возможных путей использования этих технологий мало внимания, на наш взгляд, уделяется проблеме активизации самостоятельной работы студентов при изучении иностранных языков в вузе.

Количество аудиторных часов, отводимых на изучение иностранных языков в неязыковых вузах, крайне недостаточно даже для выполнения стандарта высшей школы. Использование возможностей мультимедиа для интенсификации самостоятельной работы студентов, на наш взгляд, может восполнить эту недостачу и оптимизировать процесс обучения.

На кафедре иностранных языков ЮФУ накоплен положительный опыт активизации самостоятельной работы студентов на занятиях по иностранному языку с помощью информационно-коммуникационных технологий. Наиболее эффективными среди них являются: использование Интернета для выполнения индивидуальных заданий, подготовка презентаций в Power-Point по материалам изучаемой темы, подготовка выступлений с использованием интерактивной доски, проведение конференций с использованием мультимедийных средств.

Ежегодно в апреле нашей кафедрой проводится студенческая конференция с секцией английского языка. Студенты самостоятельно готовят презентации на темы, связанные с их специальностью, например: “Design in Our Life”, “Organic Architecture”, “Houses Made of Glass”, “The Mystery of Egyptian Pyramids”, “Rival Styles in Architecture” и др.

В тех группах, где самостоятельная работа была организована с использованием этих средств, отмечается улучшение успеваемости студентов, повышение интереса к изучению иностранных языков, улучшение посещаемости занятий, увеличение количества студентов, участвующих в

конкурсах на лучшую презентацию, научных студенческих конференциях с представлением результатов на иностранных языках.

Особым интересом у студентов пользуются презентации в Power-Point, в этих случаях занятия всегда проходят интересно и эффективно. Регулярное проведение таких занятий способствует формированию и развитию навыка говорения на иностранном языке, у студентов снимается психологический барьер выступлений перед аудиторией. Студенты, которые ранее испытывали трудности при передаче прочитанного, услышанного, увиденного, после подготовки таких презентаций достигли заметных положительных результатов.

Таким образом, систематическая самостоятельная работа студентов – это одно из необходимых условий успешного изучения иностранного языка, поскольку, иностранному языку, как известно, нельзя научить, ему можно только научиться. И, хотя предстоит большая работа по поиску новых возможностей эффективного использования мультимедийных средств для активизации самостоятельной работы студентов, положительный эффект от их применения очевиден уже сейчас.

Литература:

1. Попов В. Б. “Интернет-технологии и развитие образования” Воронеж, ВГПУ, 2001.

Секция «Экономика, бизнес, управление, инновации»

Алексаян А.В.

Тенденции на мировом и российском рынке сложных финансовых инструментов

МГУ им. М.В. Ломоносова (г. Москва)

Тенденции на рынке сложных финансовых инструментов определяются востребованностью данных продуктов среди инвесторов. Востребованность в свою очередь определяется преимуществами и недостатками сложных финансовых инструментов.

Основные преимущества сложных финансовых инструментов выражаются в их следующих особенностях:

Данные продукты диверсифицируют инвестиционный портфель, сокращая рыночный риск. Добавление в портфель этих инструментов позволяет достигнуть таких соотношений риска и доходности, которыми не могут обеспечить владельцев традиционные инструменты инвестирования, то есть акции и облигации. Можно инвестировать в любые активы, строить любые стратегии и формировать любые условия. Сложные инструменты можно разбить на части и оперировать их составляющими раздельно.

Некоторые формы сложных продуктов позволяют получать доходы даже в периоды экономических рецессий.

Развитие данных инструментов – один из способов интеграции в мировую финансовую систему и возможность привлечения иностранных инвесторов.

Наиболее сложные финансовые инструменты (чаще всего структурированные продукты) в основном приобретают крупные корпоративные клиенты. Данные инструменты непосредственно используются для оптимизации налогооблагаемой базы, так как они по-разному могут отражаться в отчётности компании. Компания также может применять данные инструменты в случае заключений сделок по слияниям и поглощениям, застраховывая себя от возможного роста котировок приобретаемого бизнеса.

Основные недостатки использования сложных продуктов следующие:

Как следует из термина, эти продукты могут быть чрезвычайно сложны для понимания и корректного использования инвесторами.

Для эмитента создание сложных финансовых инструментов является дорогостоящим бизнесом, поэтому и конечные продукты выходят дорогостоящими. Приобрести их зачастую может только крупный инвестор.

Сегмент сложных финансовых инструментов пока что недостаточно прозрачен, он практически не поддается анализу: не так просто определить объем рынка сложных финансовых инструментов, учесть все продукты, обращающиеся в определённый момент, определить доли эмитентов и общую структуру рынка. К тому же с усилением позиций сложных инструментов государству всё сложнее становится контролировать данный непрозрачный рынок и его участников.

Сложные финансовые инструменты характеризуются большим набором рисков, в том числе существуют проблемы контроля волатильности и ликвидности (труднодостижимо досрочное погашение). Но с расширением нового сегмента риск ликвидности всё же не будет являться одним из наиболее значительных ограничений. Риск дефолта может выражаться тем, что сложные инструменты иногда конструируются с использованием активов низкого качества, что в конечном итоге заметно увеличивает вероятность потери вложенных средств. Совокупность рисков высокой степени характеризуется высокой доходностью, что привлекает внимание спекулянтов.

Взвесив преимущества и недостатки сложных инструментов, становится возможным формирование тенденций мирового рынка данных продуктов.

Во-первых, одной из мировых тенденций является укрепление взаимосвязи структурированных продуктов не только с производными инструментами, но и с гибридными, и синтетическими формами. Без наличия более простых инструментов структурированные продукты не могут су-

ществовать, поэтому развитие в первую очередь рынка деривативов является основой для развития остальных типов сложных финансовых инструментов. Сложные инструменты всегда базируются на каких-либо активах.

Во-вторых, следует выделить активный рост структурированных продуктов на рынке. Даже несмотря на финансовый кризис, они растут темпами, превосходящими многие другие сегменты финансовых рынков. Многие инвесторы пока остерегаются нового сегмента. Впоследствии спрос на сложные инструменты может увеличиться, когда будут проведены необходимые теоретические исследования в области ценообразования данных продуктов, и будет усовершенствована их оценка. Помимо этого, сложные финансовые инструменты могут получить распространение благодаря тому, что некоторые виды могут активно использоваться во время рыночных рецессий.

В-третьих, огромное разнообразие получают не только наиболее сложные структурированные продукты, но продолжают развиваться и деривативы, в особенности экзотические опционы и производные на неэкономические события, и гибридные инструменты, например, предлагающие более сложные виды конверсии, и синтетические инструменты, сочетая в себе различные опционные стратегии. Структурированные продукты будут сочетать в себе не только разные составляющие, но и использовать новые условия – ещё одно направление для расширения сегмента структурированных продуктов. Возможно, видов составляющих структурированных продуктов может предлагаться не так много, но сочетаний этих составляющих в комбинации с условиями может быть множество. Расширение рынка сложных финансовых инструментов постоянно подкрепляется желанием эмитентов предложить большую доходность при умеренной степени риска.

В-четвёртых, гоняясь за большей доходностью, инвесторы не всегда с должной осмотрительностью относятся к рискам. Плохая оценка инструмента и составление неправильных прогнозов на будущее могут привести к значительным потерям. Ряд аналитиков рекомендует вводить ограничения на эмиссию сложных инструментов: игроками на рынке структурных продуктов должны быть только профессионалы, хорошо разбирающиеся в природе этих продуктов.

В-пятых, следует отметить влияние кризиса, разрастание которого послужило тенденцией для развития сегмента хеджирующих и снижающих риски инструментов.

Выделив общие тенденции мирового рынка, следует также выделить тенденции и возможные перспективы российского рынка сложных финансовых инструментов.

Во-первых, мировая интеграция способствует распространению сложных финансовых инструментов среди российских инвесторов не только на рынке РФ, но и на западных площадках.

Во-вторых, российский рынок сложных инструментов в будущем может представлять собой синтез западного и ближневосточного рынков, совмеща в себе высокодоходные сырьевые базовые активы и гарантию защиты вложенных средств.

В-третьих, в ближайшее время иностранные эмитенты не смогут существенно расширить свои рынки сложных финансовых инструментов в РФ из-за наличия большого числа ограничивающих факторов (в том числе законодательных). Постепенно эти факторы могут быть устранены. Если спрос на сложные финансовые инструменты повысится (в особенности за счёт институциональных инвесторов), то эмитенты будут конкурировать за клиентов, способствуя тем самым росту разнообразия инструментов и их ликвидности, что в свою очередь устраняет один из ограничивающих факторов. Рост сегмента сможет привлечь внимание правительства: принятые государственные меры смогут устранить в частности законодательные барьеры, что ускорит процесс расширения новых рынков.

В-четвертых, деривативы можно считать практически традиционными инструментами финансовых рынков, поэтому значительный спад в данном сегменте маловероятен. Что касается структурированных продуктов, вследствие кризиса они пока не пользуются большим спросом, но рынок этих инструментов только формируется, поэтому в ближайшее время можно прогнозировать увеличение их обращения. Особенно если учесть появление теоретических исследований, способствующих совершенствованию методов оценки этих сложных инструментов.

В-пятых, вследствие кризиса возможен рост хеджеров, а также сокращение спекулянтов на российском рынке, что приведёт к расширению линейки менее рискованных сложных инструментов, таких как синтетические стратегии и некоторые формы экзотических опционов, которые проще конструировать, чем синтетические и тем более структурированные продукты.

В-шестых, сегмент экзотических финансовых инструментов может заметно расшириться в ближайшее время, но вряд ли большое распространение получат наиболее инновационные продукты, так как их ценообразование сейчас активно изучается, а без специальных знаний представляется сложным их корректное применение. Весьма перспективными инструментами могут стать производные на природные, политические или социальные факторы, например, производные на погоду, которые будут актуальны, если принимать во внимание климатическую неоднородность территории РФ.

Алексейчук К.А.
Анализ и характеристика банковских инноваций
в Российской Федерации

ХГУ им. Н.Ф.Катанова (г. Абакан)

В настоящее время одним из основных факторов успешной банковской деятельности выступает политика постоянных нововведений. Данное утверждение вытекает из ряда предпосылок, характеризующих существующее на сегодняшний день положение экономики: 1) Отношения банков с клиентами основаны на принципах партнерства. Это означает, что банки проявляют постоянную заботу не только о сохранении, но и о приумножении капитала своих клиентов, предлагая им новые услуги, которые способствуют расширению финансово-хозяйственной деятельности, снижению издержек, развитию деловой активности и повышению ее доходности; 2) Причиной появления новых видов банковских услуг является конкуренция между банковскими институтами в условиях рыночных отношений.

Банковская инновация — это реализованный в форме нового банковского продукта или операции конечный результат инновационной деятельности банка[1].

В России на рынке банковских услуг проблема совершенствования деятельности банка, его продуктов и услуг, требующих инновационных изменений, настолько актуальна, что руководство некоторых банков привлекает своих сотрудников для генерирования новых идей. Например, осенью 2009 года Сбербанком была создана Биржа идей («Система 4i»), которая предназначена для повышения эффективности использования знаний и опыта коллектива компании при решении комплекса задач [2]:

- 1) Разработка и внедрения новых видов продуктов и услуг, пользующихся спросом;
- 2) Разработка планов вывода продукции на новые рынки;
- 3) Улучшение системы управления компанией, и разработка новых моделей видения бизнеса.

Это приводит как в России, так и в мировой банковской практике, к таким инновационным изменениям как расширение линейки банковских карт и сферы их использования и применение в банковской практике дистанционного обслуживания клиентов.

Многоканальная деятельность при сочетании новых и традиционных технологий и инструментов самообслуживания за период с 2008 по 2013 гг. значительно расширилась. Так количество устройств самообслуживания выросло более чем в два раза, что говорит о стремительном переходе от формы расчетов наличными деньгами к безналичной. Кроме того, вы-

пущено в оборот 200 миллионов банковских карт (операций по ним около 17 триллионов рублей). Однако 84 % держателей карт использует их лишь для обналичивания средств. В результате чего, продолжается стимулирование граждан и банковского сообщества для участия в национальной платежной системе для совершения безналичных платежей, так как Банк России заинтересован в увеличении безналичных расчетов. Дистанционное обслуживание или «Онлайн-банкинг» довольно стремительно внедряется в практику управления банковскими счетами [3].

В целом инновационная деятельность банков России носит догоняющий характер по отношению к развитым странам.

Литература:

1. Дмитриева Ю.Г., Красавина Л.Н. Значение мирового опыта для модернизации российской банковской системы // Деньги и кредит.— 2012.— №2. С.33-35.

2. Егоров С.Е. Роль АРБ в определении и реализации стратегии развития банковской системы // Деньги и кредит. — 2012.— №5. С. 45-47.

3. Кондрашов В.А.Тенденции развития банковских инноваций в современной России // Российское предпринимательство. — 2013. — № 8. С.11-14.

Алексейчук К.А.

Современное состояние малого предпринимательства в РФ и проблемы его развития

ХГУ им. Н.Ф.Катанова (г. Абакан)

Как показывает опыт развитых стран, малое и среднее предпринимательство играет весьма и весьма большую роль в экономике, его развитие влияет на экономический рост, на ускорение научно-технического прогресса, на насыщение рынка товарами необходимого качества, на создание новых дополнительных рабочих мест, то есть решает многие актуальные экономические, социальные и другие проблемы.

Малый бизнес — предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях [1].

Специфика развития малого и среднего предпринимательства в России характеризуется недостаточно благоприятной предпринимательской средой. На 1 января 2013 года, по данным Росстата и ФНС России, в Российской Федерации было зарегистрировано 6 037 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), на которых занято 17 844,8 тыс. человек (без учета внешних совместителей). В целом, в секторе малого и среднего бизнеса занято около 25% от общей численности экономически-

активных граждан. Впрочем, доля сектора МСП в валовом внутреннем продукте России по-прежнему невелика и составляет около 19-21% (для сравнения в странах Евросоюза — 50-60%). Между тем в зарубежных странах малый и средний бизнес является основным источником создания новых рабочих мест и на МСП приходится до 80% от всех работающих [2].

За 2012 год произошло снижение числа субъектов малого предпринимательства (без учета микропредприятий). На 1 января 2013г зарегистрировано 238,1 тыс. против 242,7 тысяч годом ранее. Среднесписочная численность занятых сократилась на 3%.

Малое предпринимательство в Российской Федерации испытывает серьезные трудности, для преодоления которых необходимо [3]:

- развитую правовую систему, включающую законы, эффективно защищающие предпринимателя. Формирование правовой среды решает многие проблемы, которые возникают на пути развития малого предпринимательства, начиная с момента регистрации, лицензирования и заканчивая процедурами банкротства и прекращения их существования;

- слабо развитая система гарантий и страхования рисков для финансирования и кредитования малого бизнеса, так же ограничивает доступ средних предприятий к кредитным ресурсам. Кредиты в нашей стране выдаются только под залог или поручительство, которые далеко не всегда могут предоставить малые предприятия.

- решение проблем налогообложения, так как именно давление со стороны налоговой системы на малый бизнес выходит за пределы разумного в нашем государстве. Четко не продуманная налоговая политика способствует ещё большему уходу малого бизнеса в теневую сторону экономики, второстепенно работая на пользу криминальных структур.

Меры по развитию в России малого и среднего предпринимательства прописаны в Федеральном законе от 24.07.2007 N 209-ФЗ. На реализацию различных мероприятий поддержки МСП из федерального бюджета в 2013 году выделено более 32,51 млрд. рублей бюджетных ассигнований и 20 млрд. рублей государственных гарантий.

Литература:

- 1.Афанасьев В.В. Малый бизнес: проблемы становления // Российский экономический журнал. — 2009. — № 2. С. 59-66.

- 2.Брялина Г.И. Механизмы поддержки развития малого бизнеса в России // Инженерный вестник Дона. — 2011. — № 1. С. 89-93.

- 3.Гурьянов П.А. Совершенствование механизма взаимодействия предприятий малого бизнеса и государства // Российский экономический журнал. — 2013. — № 1. С. 12-23.

Преимущества краудфандинга

Академия социального управления (г. Москва)

В современном обществе существует несоответствие между объемом финансовой поддержки, в которой нуждается экономика, и тем объемом средств, который предоставляет финансовый рынок. Банковская индустрия перестала удовлетворять предпринимателя методами и условиями работы и высокими сборами за посреднические услуги. Именно из-за таких разногласий краудфандинг как альтернативная форма финансирования и получил сегодня такое широкое распространение.

Краудфандинг (народное финансирование, от англ. crowd – толпа, funding – финансирование) — это коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие средства, как правило, через Интернет, чтобы поддержать такие усилия как благотворительные акции, дерзкий проект, или поучаствовать в финансировании амбициозных начинаний других людей или организаций.

Основной движущей силой краудфандинга является тенденция к устранению посредников в цепочках финансирования. Появляется определенная прозрачность в инвестиционном процессе. Тем самым краудфандинг предоставляет инвесторам контроль над собственными инвестициями в полной степени, он позволяет осуществлять прямые инвестиции в компании или проекты, которые, по мнению инвесторов, представляют ценность.

Существует множество очевидных плюсов при выборе краудфандинга. Во-первых, краудфандинг не только помогает найти необходимое финансирование проекта, он также предоставляет возможность проверить или «прозондировать» общественные интересы до запуска новой продукции в производство, до неосмотрительной траты миллионов на товары, которым суждено будет собирать пыль на складах. Краудфандинг предоставляет шанс и время вымерить и оценить масштаб потребительской заинтересованности предложенной продукцией, протестировать обоснованность нового концепта. Во-вторых, появляется вероятность наладить прочные контакты с заинтересованными участниками еще до запуска проекта, что способствует созданию будущей клиентской базы.

При использовании краудфандинга как инструмента финансирования проекта нет необходимости жертвовать правом владения собственностью. Как известно, при обращении к традиционным средствам инвестирования, часто подразумевается передача части компании или проекта инвесторам, заинтересованным в быстром доходе от инвестиций, что может расходиться со стремлением предпринимателя, ориентированным на долгосрочное увеличение капитализации проекта. При краудфандинге лица, оказывающие финансовую поддержку, не обладают никакой формальной или ком-

мерческой властью над проектом. Право собственности остается совершенно нетронутым.

Со временем, при дальнейшем развитии, краудфандинг вполне сможет стать доминантным инвестиционным инструментом.

Литература:

1.Baek Peter, Collins Liam. Working the crowd. A short guide to Crowdfunding and how it can work for you. UK, 2013. Nesta 2013. www.nesta.org.uk . – 19с.

2.Steinberg Scott, DeMaria Rusel, edited by Jon Kimmich. The Crowdfunding Bible: How to raise money for any startup, video game, or project. USA, 2012. Published by READ.ME. All Rights Reserved by Overload Entertainment, LLC. – 47с.

3.<http://www.fundable.com/about/how-fundable-works>

4.<http://smipon.ru/articles/crowdfunding-eto-cto>

Баранов И.А.

Модернизация системы высшего профессионального образования.

Обзор

РЭУ им. Г. В. Плеханова (г. Москва)

Развитие экономики и общественных институтов в России ведет к необходимости встраивания Российской Федерации в международные процессы и адаптации успешного зарубежного опыта к российским реалиям. В качестве примера можно привести Болонский процесс, призванный унифицировать системы высшего образования стран-участниц Болонской декларации. Явным результатом участия России в обозначенном процессе является масштабная реформа национальной системы образования, в результате которой с 1 января 2011 года выпускники ВУЗов в качестве основных стали получать степени бакалавра и магистра. Изменения привели к необходимости утверждения с 2009 года нового поколения стандартов ВПО, уже третьего по счету. При этом ВУЗами по-прежнему ведется подготовка студентов по учебным планам специалитета, что неизбежно оказывает дополнительную нагрузку на образовательную сферу.

Разумеется, Болонский процесс оказался не единственным испытанием для российской системы образования. Другой важной задачей, поставленной в 2010 году перед государственными (муниципальными) учреждениями и, в частности, перед учебными заведениями, стала реорганизация в течение 2011-2012 гг. бюджетной сферы страны, по итогам которой были выделены три типа государственных и муниципальных учреждений: автономные, бюджетные и казенные[1]. При этом финансирование на условиях сметы предусматривается лишь в отношении казенных учреждений, в то время как бюджетные и автономные учреждения перешли на финансовое

обеспечение посредством выделения субсидий. Кроме того, законодатель в перспективе предусмотрел возможность перехода на оплату услуг, оказываемых бюджетными и автономными учреждениями, на конкурсной основе и не обязательно вышестоящим органом[2]. Наиболее подходящим «новым» типом для образовательных учреждений по-прежнему является бюджетный, при котором учреждение вправе получать доход в рамках образовательной деятельности от оказания платных услуг вне рамок государственного (муниципального) задания, который поступает в самостоятельное распоряжение учреждения и не должен быть отражен в доходах какого-либо бюджета. Бюджетное учреждение не вправе отказаться от исполнения государственного (муниципального) задания, однако такое задание может быть изменено учредителем, что неизбежно повлечет за собой соответствующее изменение объема субсидий, выделяемых на выполнение задания.

Вместе с тем в 2012 году Президентом была поставлена задача по переходу к середине 2013 года на использование единых нормативов затрат по специальностям и направлениям подготовки в сфере ВПО. По итогам реализации инициированных мер Министерством образования были разработаны нормативы[3] на обучение студента в год для подведомственных учебных заведений ВПО в зависимости от приоритетности направления подготовки (специальности), требований к квалификации профессорско-преподавательского состава и технического оснащения, трудоемкости обучения и т.д. Стоит отметить, что Министерством также предусмотрены повышающие коэффициенты в зависимости от региона и статуса ВУЗа, призванные регулировать предложение квалифицированных кадров на рынке труда в среднесрочном периоде.

Эти нормативы стали основой для введенного нормативно-подушевого финансирования ВУЗов, адаптация к которому является новой задачей для планирования финансово-хозяйственной деятельности ВУЗами, ведь отныне объем субсидий, поступающих из государственного (муниципального) бюджета будет напрямую зависеть от числа студентов, обучающихся в ВУЗе на бюджетном отделении. Вместе с тем ожидается, что в будущем Министерство образования будет формировать контрольные цифры приема не по заявкам ВУЗов, а по заявкам регионов, потребности которых, по словам министра образования Дмитрия Ливанова, «в специалистах с хорошим средним профобразованием значительно выше, чем в людях с высшим образованием»[4]. К слову, согласно вступившему в силу с 1 сентября 2013 года нового Федерального закона «Об образовании»[5], за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета осуществляется финансовое обеспечение обучения по аккредитованным программам ВПО из расчета не менее 800 студентов на каждые 100 тысяч человек в возрасте от 17 до 30 лет, проживающих в Российской Федерации.

При этом ранее аналогичный показатель вычислялся из расчета не менее чем 170 студентов на каждые 10 тысяч человек. То есть, во-первых, количество «бюджетников» в пропорциях страны должно сократиться в два раза, а во-вторых, уточнение относительно «людей в возрасте от 17 до 30 лет», введенное в новую формулировку закона, еще сильнее сокращает наименьшее число студентов, обучающихся за счет бюджета.

Представленные шаги вкупе с изменением объема и реструктуризацией контрольных цифр приема, скорее всего, ведут к урезанию государственной поддержки ВУЗов и их переориентированию на другие источники финансирования, как то: выполнение НИР, получение грантов и оказание платных услуг. Кроме того, как было указано ранее, в перспективе возможна ситуация, при которой государство вовсе может перестать субсидировать учебное заведение, передав ответственность по финансированию учреждения на конкурсной основе. Это откроет возможности для бизнеса не только наладить более тесное взаимодействие с ВУЗами, но и, например, инвестировать средства в подготовку студентов требуемых квалификаций с тем, чтобы по окончании обучения принять их на работу. Однако пока такой механизм не анонсирован, именно платное обучение и разумные действия в сфере предложения образовательных программ являются первостепенными для большинства ВУЗов. Критерием успеха выступит не только доходность ВУЗа, но и устойчивость к финансовым рискам в меняющейся экономической конъюнктуре, а также способность ВУЗа привлечь каждого отдельного студента.

Подводя итог, можно сказать, что сейчас реформа национальной системы высшего профессионального образования далека от завершения, и ВУЗам предстоит проделать большую работу, чтобы не просто справиться с меняющимися условиями, но и повысить конкурентоспособность, качество образовательных программ и привлекательность как для абитуриентов, так и для бизнеса. Особенно важными эти вопросы стоят в свете демографического кризиса 1990-х годов, отголоски которого сейчас выражаются в естественном снижении количества абитуриентов, а значит и спроса на высшее профессиональное образование.

Литература:

1.О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2014) [Текст]: Федеральный закон от 08.05.2010 N 83-ФЗ (ред. от 07.05.2013)

2.Нестеров В. И., Реформирование государственных (муниципальных) учреждений в соответствии с Федеральным законом №83-ФЗ [Текст]: В. И. Нестеров. – М.: Дело и Сервис, 2011.

3. Об утверждении методики определения нормативных затрат на оказание государственных услуг по реализации имеющих государственную аккредитацию образовательных программ высшего образования по специальностям и направлениям подготовки [Текст]: Приказ Минобрнауки России от 02.08.2013 N 638 (Зарегистрировано в Минюсте России 16.09.2013 N 29967)

4. Систему предоставления бюджетных мест в вузах хотят изменить [Электронный ресурс]: Москва, 19.06.2013 – РИА Новости, <http://ria.ru/society/20130619/944328412.html>

5. Об образовании в Российской Федерации (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2014) [Текст]: Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 23.07.2013)

Белокуренок Н.С.

Создание и порядок использования резерва предстоящих расходов в контексте оценочных обязательств

ФГБОУ ВПО АГАУ (г.Барнаул)

Начиная с бухгалтерской отчетности за 2011 год в бухгалтерском балансе появилась новая статья «Резервы под условные обязательства» с последующей редакцией «Оценочные обязательства» с подразделением на краткосрочные и долгосрочные. Это соответствует требованиям ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», которое заменило утратившее силу ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности».

Предприятия обязаны либо создавать конкретный резерв, либо, наоборот, не вправе создавать его. Выбор организации должен быть отражен в учетной политике.

Оценочным обязательством является обязательство организации с неопределенной величиной и (или) сроком исполнения. Данное обязательство может возникнуть у организации при одновременном соблюдении следующих условий: у организации существует обязанность, явившаяся следствием прошлых событий ее хозяйственной жизни, исполнения которой организация не может избежать; уменьшение экономических выгод организации, необходимое для исполнения оценочного обязательства, вероятно; величина оценочного обязательства может быть обоснованно оценена [1].

Об оценочных обязательствах упоминается и в проектах ПБУ «Учет вознаграждений работникам», «Учет основных средств».

В бухгалтерском балансе в разделе IV «Долгосрочные обязательства» по строке 1430 «Оценочные обязательства» учитываются суммы резервов срок погашения (исполнения) обязательств по которым распространяется

на период больше одного года (суммы потерь, которые может понести компания в результате начавшегося судебного разбирательства, расходы, связанные с реструктуризацией компании, проводимой по утвержденному плану, согласованному с профсоюзом и объявленному работникам компании).

В разделе V «Краткосрочные обязательства» по строке 1540 «Оценочные обязательства» учитываются суммы резервов срок погашения (исполнения) обязательств по которым распространяется на период до одного года (резервы на оплату отпусков, на выплату вознаграждений за выслугу лет и прочие).

Долгосрочные оценочные обязательства, в отличие от краткосрочных, отражаются по дисконтированной стоимости, которая рассчитывается как произведение суммы обязательства, подлежащего погашению, на коэффициент дисконтирования.

Согласно ПБУ 8/2010 при признании оценочного обязательства в зависимости от его характера величина оценочного обязательства относится на расходы по обычным видам деятельности или на прочие расходы (Дт20,23,25,26,91/2 - Кт96), либо включается в стоимость актива (Дт08,10,41 и т.д. - Кт96) и будет отражаться следующими проводками:

Увеличение величины оценочного обязательства в связи с ростом его приведенной стоимости на последующие отчетные даты по мере приближения срока исполнения (проценты) признается прочим расходом организации (Дт 91/2 - Кт96); уменьшение величины оценочного обязательства: Дт96 -Кт91/1.

При недостаточности суммы резерва затраты на погашение обязательства отражаются в обычном порядке (относятся на счета учета расходов и т. д.). При избыточности (как и в случае прекращения выполнения условий признания оценочного обязательства) неиспользованный остаток оценочного обязательства списывается на прочие доходы организации.

Литература:

1.Положение по бухгалтерскому учету 8/2010 (ПБУ 8/2010) «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы». Утверждено приказом Минфина России от 13.12.2010 №167н // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

Галимова С.А.

Основные различия между планом финансового оздоровления и бизнес-планом

ФГАОУ ВПО «РГППУ»

Очень важно понимать, что, несмотря на то, что план финансового оздоровления в целом очень схож с бизнес-планом, но существует ряд существенных отличий. Выделим основные отличия плана финансового оздоровления и бизнес-плана:

1. По целям: план финансового оздоровления направлен на восстановление платежеспособности уже существующего предприятия, сохранение бизнеса как действующего, расчеты со всеми кредиторами предприятия, а бизнес-план направлен на обоснование прибыльности вновь создаваемого бизнеса;

2. По времени разработки и реализации. План финансового оздоровления должен быть разработан и реализован в кратчайшие сроки, так как экономический кризис в случае отсутствия работы по его ликвидации приобретает затяжной характер и может закончиться процедурой банкротством предприятия. Бизнес-план предприниматель может разрабатывать сколько угодно времени и реализовывать тогда, когда посчитает необходимым, то есть временными рамками бизнес-планирование неограниченно.

3. По доступности финансовых ресурсов, необходимых на реализацию плана. План финансового оздоровления разрабатывается и реализуется в условиях жестких финансовых ограничений. В рамках кризисного состояния на предприятии первым делом изыскиваются резервы, на которые опирается план финансового оздоровления. Для России кризисом на предприятии руководители обычно принимают крайнюю степень несостоятельности, характеризующуюся огромными убытками долгами перед кредиторами, растущими как «снежный ком». Все это приводит к тому, что внешние источники для плана финансового оздоровления недоступны. В сегодняшних экономических условиях крупный бизнес ищет новые ниши для вложения капитала с целью его приумножения. Именно поэтому отлично продуманный и просчитанный бизнес-план с новой для рынка бизнес-идеей может смело рассчитывать, что в случае недостаточности собственного капитала у предпринимателя, на дополнительное финансирование проекта извне.

4. По обеспеченности основными средствами. План финансового оздоровления разрабатывается исходя из того, какие основные средства имеются на балансе предприятия. При этом может быть предусмотрена продажа части неиспользуемых или неэффективно используемых основных средств для получения денег, которые будут направлены на формирование оборотного капитала компании. Бизнес-план - предприниматель мо-

жет и должен, разрабатывая план, рассчитывать на покупку тех основных средств, которые необходимы для производственного процесса.

5. По необходимости возвращения задолженностей. План финансового оздоровления должен предусматривать наличие графика погашения задолженностей, образовавшихся в период работы предприятия. В отношении бизнес-плана - так как бизнеса еще не существует, то и задолженностей нет.

6. Управление дебиторской задолженностью. При реализации оздоровительных процедур очень важно провести работу по взысканию дебиторской задолженности для пополнения средств, которые будут направлены на реализацию плана. При бизнес-планировании - предприятия еще не существует, поэтому дебиторской задолженности еще нет.

7. По кадрам. План финансового оздоровления должен быть направлен на максимальное использование имеющихся у предприятия человеческих ресурсов. Бизнес-план обосновывает необходимое предприятию количество и качество персонала и на основании потребностей идет набор персонала.

Таким образом, разработка плана финансового оздоровления предприятия требует от руководителя анализа ретроспективных данных, выявления просчетов и ошибок в работе и ориентацию на оптимизацию работу уже существующего предприятия во всех смыслах.

Горпинченко К. Н.

**Технико-технологические факторы инновационного
развития производства зерна**

КубГАУ (г.Краснодар)

В настоящее время все большее число сельскохозяйственных организаций осознают значительную роль инноваций в успехе своей деятельности, повышении конкурентоспособности. Исходя из существующих возможностей, сельхозтоваропроизводители стараются внедрять новые технологии, приобретать усовершенствованную технику, способствующие сокращению затрат и повышению качества производимой продукции.

Изучение отечественных и зарубежных литературных источников показало, что исследователи рассматривают инновационное развитие в совокупности с наукой, считают, что это посленаучная деятельность, когда используется уже готовый инновационный продукт [3].

По нашему мнению, инновационное развитие - это конструктивная созидательная совокупность мероприятий, обеспечивающая создание и реализацию инноваций, с целью их практического использования для удовлетворения запросов потребителей. Согласно нашему определению, ин-

новационное развитие охватывает инновационный процесс и развитие условий для ее осуществления.

Обобщая мнения различных ученых, анализируя условия, влияющие на инновационное развитие зернового производства и его состояние, позволили определить стратегические, экономические, организационно-управленческие, технико-технологические, социальные, институциональные и рыночные факторы, оказывающие отрицательное и положительное воздействия.

Учитывая специфику производства, для достижения конкурентоспособности отрасли зернового хозяйства определяющими являются технико-технологические факторы инновационного развития. Среди них отрицательное воздействие оказывают такие факторы как изношенность машинно-тракторного парка, научного оборудования, возможность внедрения инноваций только в экономически сильных хозяйствующих субъектов. К положительным - наличие новых технико -, агротехнологий, позволяющих снизить затратность производства, повысить производительность труда, эффективность производства.

Основными направлениями воспроизводства машинотракторного парка в зерновом хозяйстве являются восстановление изношенной техники, привлечение техники со стороны, а также ее замена.

Известно, что наиболее ресурсозатратными являются механизированные работы по уборке урожая. Нами была оценена эффективность производства зерна в зависимости от уборки урожая восстановленной техникой (John Deer 9600), привлеченной (Claas Tucano 450), а также приобретенной качественно новой техникой (John Deer STS 9670) на примере ООО «Краснодарагроальянс» Динского района Краснодарского края.

Так, изучив техническую характеристику зерноуборочных комбайнов определено, что Джон-Дир 9600, отслуживший 12 лет, но находящийся в хорошем состоянии, уступает своим аналогам по производительности и мощности. В то же время у данного агрегата меньший расход топлива, что в свою очередь сокращает расходы на горюче-смазочные материалы (ГСМ). Взятый в аренду зерноуборочный комбайн Клаас Тукано 450 и приобретенный Джон-Дир СТС 9670 по техническим характеристикам были практически одинаковыми.

Анализ вариантов уборки зерна озимой пшеницы показал, что годовые затраты на эксплуатацию восстановленного комбайна составили 3207 руб./ га, что ниже на 7,5% чем у приобретенного.

Организация, предоставляющая услуги по уборке урожая зерна, за счет собственных средств финансирует все расходы, за исключением расходов на нефтепродукты. Сельхозтоваропроизводители оплачивают услуги фирме из расчета 10% от валового сбора, по цене 518, 4 руб./ц. В результате оплата услуг сторонним организациям составила 609,8 тыс. руб.

Очевидно, что новые технические средства сокращают сроки уборки урожая, уменьшают затраты (за счет экономии расходов на ремонт), тем самым повышая эффективность производства. Но это происходит, если организация приобретает технику за счет собственных средств, как в нашем случае.

Сельскохозяйственные товаропроизводители получили возможность выбора широкой номенклатуры сельскохозяйственной техники как отечественного, так и зарубежного производства. В условиях рыночной экономики, при отсутствии директивного и индикативного планирования, сельхозпроизводители сами должны делать выбор в приобретении машин, полагаясь только на свой опыт и на собственную интуицию.

Для рассмотрения сравнительного анализа работы зерноуборочных комбайнов в ОАО «Трест «Южный сахар»» нами была изучена техника, разбитая на группы, в зависимости от года выпуска и модели: отечественная техника, эксплуатируемая свыше 10 лет (Дон 1500); отечественная техника, эксплуатируемая менее 10 лет (Дон 1500); отечественная техника, эксплуатируемая менее 2 года (ACROS-530); импортная техника, эксплуатируемая свыше 4-х лет (Мега 370, Тукано 450); импортная техника, эксплуатируемая менее 2 года (Тукано 450); новая импортная техника (Джон Дир 9670).

В первой группе комбайнов выработка колеблется от 180 гектар (ОАО «Нива Кубани») до 283 гектара (ОАО «Имени Ильича»). Наибольшие затраты на ремонт, 370 руб./га отмечены в ОАО «Нива Кубани». Стоит отметить, что ЗАО «Красное Знамя» основную площадь (47%) убрало группой комбайнов Дон 1500, эксплуатирующейся свыше 10 лет (1988г. – 1991г. выпуска).

Комбайн Дон 1500, эксплуатируемый менее 10 лет имеет ОАО «Имени Ильича», использование которого несет достаточно большие затраты на ремонт, что определяет, при высокой выработке и увеличенные затраты запчастей на убранный гектар, 344 руб.

При уборке отечественной техникой, эксплуатируемой менее 2 года (ACROS-530) расход топлива выше на 11-13% по сравнению с уборкой отечественными комбайнами, эксплуатируемыми менее 10 лет.

Использование импортной техники, эксплуатируемой свыше 4-х лет (Мега 370, Тукано 450) отличают высокие затраты на ремонт. В то же время данная группа комбайнов имеет достаточно высокую нагрузку на комбайн (460-513).

Комбайны новой импортной техники (Тукано 450, Джон Дир 9670) отличается высокой производительностью, самым большим объемом убранной площади.

Таким образом, наиболее приемлемой является импортная техника с небольшим сроком эксплуатации, которая обладает высокой производительностью и наименьшим расходом топлива.

Обработка почвы является основой технологии производства продукции полеводства. Ее основная задача состоит в создании оптимальных условий для роста и развития выращиваемых культур. В системе обработки почвы в настоящее время используется сочетание плужной, поверхностной и нулевой обработок.

В последние годы помимо традиционных технологий обработки почвы, основанная на осенней отвальной вспашке, сельхозпроизводители все чаще начинают применять инновационные (энергосберегающие) технологии, в основе которых лежит использование комбинированных многооперационных агрегатов, позволяющих за один проход выполнять послойную поверхностную обработку на глубину до 18 см с подуплотнением нижних слоев почвы, мульчированием, выравниванием верхнего посевного слоя для посева озимых колосовых культур после непаровых предшественников, а также глубокую послойную безотвальную обработку почвы под посев яровых колосовых и пропашных культур.

Переходя на инновационные технологии обработки почвы, ставятся следующие задачи: сократить испарение влаги с поверхности почвы от чрезмерного воздействия солнечной радиации; накопить влагу осенне-зимних осадков в почве и сохранить их в весенне-летний период вегетации культур; обеспечить оптимальную для роста и развития озимой пшеницы плотность почвы; улучшить структурнообразовательные процессы почвы посредством использования современных машин предотвращающих распыление почвенных агрегатов; создать оптимальные условия для жизнедеятельности микроорганизмов, почвенной флоры и фауны, минерализации растительных остатков [1].

Общим агротехническим требованиям к почвообрабатывающим, посевным и другим машинам и орудиям, предназначенным для минимизации обработок почвы с оставлением мульчи, является следующее: не должны возрастать плотность сложения почвы и содержание эрозионно-опасных частиц не более 25 мм, предотвращать распыление верхнего слоя почвы, способствовать сохранению и накоплению почвенной влаги.

Машины и орудия почвообрабатывающего комплекса должны иметь высокую проходимость и работать при различном диапазоне влажности, а посевные машины и агрегаты оснащаться рабочими органами способными разрезать или сдвигать пожнивные остатки во избежание попадания их в семенное ложе, проводить прикатывание почвы каждого отдельного рядка.

Кроме этого, отдельные сельхозпроизводители региона применяют нулевую обработку почвы, основанную на прямой стерневой посев культур и многократной обработки гербицидами.

Расчеты показали, что наименьшие капиталовложения в формировании машинно-тракторного парка имеет энергосберегающая технология, использование которой способствует сокращению удельных затрат труда, топлива и потребности в механизаторах. Наименьшая потребность в сельхозмашинах отмечена в варианте с нулевой технологией. Традиционная технология обработки почвы является наиболее ресурсозатратной.

Проведенный поэлементный анализ себестоимости производимой продукции по различным технологиям показал, что экономия капитальных и эксплуатационных затрат при использовании нулевой технологии не может компенсировать дополнительные затраты на приобретение средств защиты растений. Наиболее эффективной является энергосберегающая технология обработки почвы, позволяющая снизить, например, себестоимость озимой пшеницы на 10 % по сравнению с традиционной и на 12,5% в сравнении с нулевой.

Новая парадигма природопользования потребовала углубления научных исследований, направленных на выработку оптимальных (рациональных) агротехнологических решений дифференцированно к почвенно-климатическим особенностям каждого поля и экономическим возможностям конкретного хозяйства. При этом предполагается широкое использование современной вычислительной техники, математических методов и, как показал зарубежный и отечественный опыт, наибольший эффект может быть получен при реализации рекомендованных к выполнению агроприёмов по технологии точного земледелия.

Применение технологии ТЗ позволяют по-другому проводить управление производством: раскрывают информацию о состоянии растений, содержании влаги в почве; границ полей, работу техники и ее перемещение; позволяют прогнозировать урожайность (по распределению азотных удобрений по цвету растительной массы) [2].

Экономическое обоснование практического применения технологии ТЗ представим на примере ООО «СП Коломейцево» Кавказского района Краснодарского края. Это одно из первых предприятий в крае, которое внедрило систему управления сельскохозяйственным производством на основе программного обеспечения и спутниковой системы глобального позиционирования. ООО «СП Коломейцево» имеет многооперационную, высокопроизводительную технику, в основном импортного производства и ежегодно поступательно ведет обновление на новые марки машин, так в 2011 г. приобретено техники на сумму более чем на 24 млн. рублей, в результате чего имеет высокую эксплуатационную эффективность использования МТП. Внедряет новые технологии обработки почвы, сева и уборки сельскохозяйственных культур.

Для приобретения оборудования ТЗ было потрачено 6120 тыс. руб. или 2480 в расчете на 1 га. Данное программное обеспечение предназначе-

но для машин Джон Дир и осуществления дифференцированного внесения удобрений.

Дифференцированной внесение удобрений и средств защиты растений по сравнению с традиционной технологией позволяет сократить затраты на удобрения на 6,6%, средств защиты растений – 1,5% у озимой пшеницы, а при выращивании кукурузы на зерно на 9-9,5 %. Кроме этого, экономия на содержание основных средств составила 1,5-2% в зависимости от культуры.

Нами была проведена оценка эффективности традиционных технологий с применением отечественной техники, с использованием импортной техники и технологии ТЗ (таблица 1). Во всех рассматриваемых технологиях использовались одни и те же агротехнологические приёмы, отличались только моделями технических агрегатов.

Таблица 1– Значения факторов для оценки эффективности различных технологий производства зерна, 2013

Показатель	Значение показателей технологии			ТЗ в % к	
	Традиционной		ТЗ		
	с отечественной техникой	с импортной техникой		технологии	с отечественной техникой
Урожайность, ц/га	45,8	53,2	61,2	133,6	115,0
Затраты на оплату труда с отчислениями	5640	5570	5430	96,3	97,5
Затраты на удобрения, руб./га	5814	5814	5407	93,0	93,0
Затраты на топливо, руб./га	7809	7634	6612	84,7	86,6
Затраты на средства защиты, руб./га	6267	6267	5750	91,7	91,7
Затраты на 1 га, руб.	27940	28099	27980	100,1	99,6
Себестоимость, руб./ц	610	528	457	74,9	86,5
Стоимость зерна, руб./га	28854	33516	38593	133,7	115,1
Чистый доход, руб./га	914	5417	10613	в 11,6 раз	195,9

При сравнении технологии ТЗ наблюдается повышение урожайности на 15,4 ц/га по сравнению с традиционной технологией, применяющую отечественную технику и на 8 ц/га в сравнении с технологией, используя

ющей импортные агрегаты, в результате - увеличение стоимости зерна озимой пшеницы составило 5077-9739 руб./га.

Наибольшие затраты в расчете на 1га отмечены у технологии с применением импортной техники, т.к. ее использование несет большие затраты на ремонт, запасные части, но за счет получения высокой урожайности чистого дохода был выше на 5,9% по сравнению с технологией, использующую технику отечественного производства с меньшим значением производственных затрат.

Применение технологии ТЗ дает возможность увеличить доход почти в два раза в сравнении с технологией использующую импортную технику, что связано с сокращением затрат, повышением урожайности и получения зерна высокого качества.

Таким образом, среди множества факторов особое значение имеют инвестиции в основной капитал, который способствует повышению эффективности производства зерна. Предпочтительнее является новые технические средства сокращающие сроки уборки урожая и затраты (за счет экономии расходов на ремонт) в условиях покупки техники собственными средствами. Рассматривая технику в зависимости от года выпуска и модели наилучшими показателями эффективности имеет импортная техника с небольшим сроком эксплуатации.

В условиях юга России наиболее эффективными являются энергосберегающая технология, в основе которой лежит использование многооперационных комбинированных машин и орудий для безотвальной послойной обработки почвы, а также технологии ТЗ.

Литература

1.Квашин, А.А. Научные основы и практика использования ресурсосберегающих технологий при выращивании озимой пшеницы на черноземе обыкновенном Западного Предкавказья / А. А. Квашин. – Краснодар, 2011. – с. 56-57

2.Рунов, Б.А. Основы технологий точного земледелия. Зарубежный и отечественный опыт / Б. А. Рунов, Н. В. Пильникова. – 2-е изд., исправ. и доп. – СПб.: АФИ. – 120 с.

3.Санду, И.С. Развитие инновационного предпринимательства [Текст] / И. С. Санду, Л. И. Мурая, Т. Г. Бондаренко. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2004.– 184 с.

Проблема оценки эффективности инновационной деятельности

(ГУУ, г. Москва)

В настоящее время прочно вошел в обиход термин «инновационные технологии», определяемый в современной научной литературе как набор методов, средств и мероприятий, обеспечивающих инновационную деятельность.

В свою очередь, инновационная деятельность рассматривается как нововведение, являющееся по своей сути процессом, посредством которого новые идеи в результате их практического применения, вводятся во всеобщее употребление.

Рассматривая инновационные технологии как область научного знания, можно отметить, что это понятие употребляется во всех без исключения областях научного знания, и носит междисциплинарный характер. В данной связи, необходимо отметить тот факт, что не существует четко выявленных эмпирических индикаторов по оценке эффективности инновационной деятельности и выявлению содержательной сущности понятия «инновации». По нашему мнению, данный феномен объясняется тем, что нововведение, возникшее в среде «житейских представлений» и по инерции, вошедшее практически без изменений в научный тезаурус, не отражает специфику определенной сферы деятельности, и попросту размывает ее содержательную сущность. Именно поэтому в процессе интерпретации и оценке эффективности, необходимо более детально определить особенности конкретной области знания, например информационные инновации, социальные инновации, управленческие инновации, образовательные инновации, инновации в области формирования сильного бренда или такие уровни реализации как личностный, групповой и организационный. Так же необходимо учитывать еще один важный аспект: в процессе внедрения нововведения обязательно сформулировать универсальные эмпирические индикаторы и четко определить критерии определения того факта, что перед нами инновационная технология.

Далее, рассматривая процесс формирования инновации, можно, во-первых отметить его линейный характер, а, во-вторых, выделить четыре основных стадии реализации нововведения, а именно: 1) стадия накопления информации об инновации; 2) стадия убеждения об уникальности и преимуществах нововведения; 3) стадия принятия решения о внедрении инновации в производство; 4) стадия поддержки и продвижения инновации; 5) стадия доведения инновации до реального потребителя. Данная линейная модель не только описывает процесс внедрения инновации в повседневную действительность, но и иллюстративно отражает стадии и последовательность доведения нововведения до потребителя. Описанная

выше модель, на наш взгляд, является универсальной и может быть применена в тех сферах деятельности, в которых возможно внедрение инновационных технологий.

Решить вышеобозначенную проблему возможно в процессе проведения лонгитюдного исследования по выявлению эффективности внедрения инновационных технологий. Однако большинство проведенных в данной предметной области исследований связаны в основном с инновациями в образовании и в сфере информационных технологий, а критерием эффективности нововведения является только факт свободного доступа каждого отдельного человека к результатам внедрения нововведения в повседневную действительность. Если же речь идет о конкретной организации, то очевидно, что только вышеуказанного критерия для оценки эффективности не достаточно, не смотря на его безусловную важность. Так, по мнению Л. Дж. Торнакки, инновации являются организационным феноменом, а осознание этого позволило нам сделать следующие выводы: увеличение интереса к организационным и ситуативным переменным в процессе внедрения инновации; расширение области исследований, позволяющих определить состав универсальных эмпирических индикаторов, оценить эффективность инновации и унифицировать методику по выявлению уровня эффективности инновационной деятельности.

Жарова Е.В.

**Учет операций по предоставлению субсидий бюджетным
и автономным учреждениям**

КУБГУ (г. Краснодар)

С вступлением в силу Федерального закона от 08.05.2010 № 83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений", все государственные (муниципальное) учреждения приобрели статус казенного, бюджетного или автономного.

Одна из особенностей деятельности бюджетных и автономных учреждений связана с получением субсидий из соответствующего бюджета бюджетной системы РФ на выполнение государственного задания, субсидий на иные цели, а также бюджетных инвестиций. В учете бюджетных и автономных учреждений получение указанных бюджетных средств отражается как получение дохода, то есть в деятельности учреждений возникают операции по расчетам с плательщиками этих доходов.

Согласно Письму МФ РФ N 02-06-07/11164 начисление доходов от получения субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания осуществляется на основании условий заключенного соглашения. Если к соглашению прилагается график перечисления субсидии на выпол-

нение муниципального задания, то начисление может быть произведено как в соответствии с графиком, так и в полном объеме данное условие должно быть закреплено в учетной политике учреждения.

В бухгалтерском учете принятие и исполнение денежных обязательств по предоставлению субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания согласно условиям заключенных соглашений в отражается следующими записями:

отражение утвержденных плановых назначений от получения субсидии согласно заключенному соглашению:

Дебет 4 507 X0 180 "Утвержденный объем прочих доходов"

Кредит 4 504 X0 180 "Сметные (плановые) назначения по прочим доходам";

начисление доходов от получения субсидии в соответствии с условиями заключенного соглашения:

Дебет 4 205 80 000 "Увеличение дебиторской задолженности по прочим доходам", "Расчеты по прочим доходам"

Кредит 4 401 10 180 "Прочие доходы";

поступление субсидии на лицевой счет бюджетного, автономного учреждения

Дебет 4 201 11 510 "Поступления денежных средств учреждения на лицевые счета в органе казначейства",

Кредит 4 205 80 730 "Уменьшение дебиторской задолженности по прочим доходам".

Одновременно производится отражение по увеличению забалансового счета 17 "Поступления денежных средств на счета учреждения" по КОСГУ 180 "Прочие доходы;

исполнение плана финансово-хозяйственной деятельности по доходам от получения субсидии.

Дебет 4 508 10 180 "Получено прочих доходов текущего финансового года"

Кредит 4 507 10 180 "Утвержденный объем прочих доходов текущего финансового года".

Субсидия выделяется на соответствующий финансовый год. Не использованные в текущем финансовом году остатки субсидий на выполнение государственных (муниципальных) заданий, используются в очередном финансовом году на те же цели.

При формировании финансового результата при завершении финансового года суммы начисленных доходов отраженные на соответствующих счетах финансового результата текущего финансового года, закрываются на финансовый результат прошлых отчетных периодов.

Дебет 4 401 10 180 "Прочие доходы»

Кредиту счета 040130000 "Финансовый результат прошлых отчетных периодов".

Литература:

Приказ Минфина РФ от 01.12.2010 N 157н "Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению"// СПС «Консультант Плюс».

Приказ Минфина РФ от 16.12.2010 N 174н "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению"// СПС «Консультант Плюс».

Федеральный закон от 08.05.2010 N 83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений"// СПС «Консультант Плюс».

Письмо Минфина РФ от 5 апреля 2013 г. N 02-06-07/1116// СПС «Консультант Плюс».

Жильцова Э.Л.

Теоретические основы рыночных цен

ВГЛТА (г. Воронеж)

На сегодняшний день именно цены являются определяющим моментом в развитии современной экономики России. Развитие рыночной экономики во многом зависит от сложившейся цены на товар или услугу. Совершенно очевидно, что цена выступает в как одна из главных единиц в формировании рыночного механизма. Для дальнейшего успешного развития рыночной экономики необходимы новые методы, принципы и подходы к ценообразованию и формированию модели цены, которые должны отличаться от принципов построения цен в централизованной экономике.

Цена признана создавать такие рыночные условия, при которых обеспечивался бы выбор инвестиционных товаров и создавалась возможность более полно реализовывать производственные потенциалы предприятий, ускорялись темпы общественного развития[3]. Цена рассматривается как сложная экономическая категория производства и реализации товара, обмена. Научными исследованиями в области определения сущности цены, как сложной экономической категории занимались ряд российских и зарубежных ученых.

Существуют две основные теории цен: стоимостная или затратная теория и теория предельной полезности. Затратная теория была разработана на стадии раннего капитализма, ее представителями были Вильям Пет-

ти, Адам Смит и Давид Рикардо. Далее в своих работах стоимостной теорией занимался К. Маркс, по мнению которого товар имеет цену и стоимость. Стоимость – это воплощенные в товаре общественно полезные затраты труда, но не всякие, а только соответствующие средним (для данного периода) условиям, умелости и интенсивности труда. А поскольку всякий товар есть результат труда, то это делает все товары качественно однородными, а следовательно, сопоставимыми и соизмеримыми [2]. Для того чтобы цены, по которым обмениваются товары, соответствовали приблизительно их стоимостям, требуется: а) чтобы обмен был регулярным явлением; б) чтобы товары производились в количествах приблизительно соответствующих количеству потребности в них; в) чтобы в процессе ценообразования отсутствовала монополия, которая всегда вызывает отклонение цен товаров от их стоимости[3]. Выражая свою точку зрения относительно стоимостной теории мы считаем, что в современных условиях стоимостную теорию очень тяжело реализовать на практике, так как не всегда, получается, выполнить все условия, при которых цены приблизительно соответствовали их стоимостям.

Теория предельной полезности, яркими представителями которой являются К. Менгер, Ф. Визер, Э. Бем-Баверк, они предполагали, что цена не имеет стоимостную оценку, а является самостоятельной внестоимостной величиной. Цена товара зависит не столько от затрат производителя, сколько от оценки полезности таких затрат покупателем. Исходя из этого можно сделать вывод, что именно полезность согласно теории заменяет стоимость товара или услуги.

Литература:

1. Салимжанов, И.К. Цены и ценообразование [Текст]: учебник для вузов / ред. И.К. Салимжанов. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2001. – 304 с.
 2. Четвертакова, В.П. Цены и ценообразование в функционировании и развитии АПК [Текст]: монография / В.П. Четвертакова; Воронеж. гос. лесотехн. академия. – Воронеж: гос. ун-та, 2003. – 240 с.
-

Захаров А.А.

Механизм финансового риск-менеджмента в системы ВПО

РЭУ им Г.В. Плеханова

В настоящее время в образовании в Российской Федерации проводится целый комплекс реформ, основным содержанием которых является отказ от устоявшегося принципа формирования бюджета образовательных учреждений за счет бюджетных средств и переход на рыночные рельсы. Поскольку такой переход невозможно сделать одномоментно, на текущий момент осуществляется переход на нормативно-подушевое финансирование учебных заведений. Такой подход предполагает, в отличие от получе-

ния денежных средств по смете, что по каждой специальности или направлению Минобрнауки определило стоимость затрат на одного студента. Данная сумма варьируется от 60000 до 120000 рублей. Данные суммы включают в себя заработную плату преподавателей, затраты на содержание зданий, а так же затраты на содержание лабораторного оборудования и культурно массовую работу. Научная деятельность университета финансируется из других источников.

Также, университет имеет доходы от платного образования. В структуре доходов вуза доходы от внебюджетного обучения занимают различную долю в зависимости от престижа направлений подготовки, предоставляемых вузом, обусловленных рынком труда, а так же престижа самого вуза.

Стоит отметить, что в вузах различных регионов стоимость обучения одного студента по одинаковой специальности отличается, что будет учтено при определении нормативов для регионов.

Таким образом на текущий момент вуз, планируя свою политику развития, должен предельно ясно осознавать, какие цели он будет достигать в последующие годы. В связи с ограничением бюджетного финансирования образовательной деятельности и отдельным финансированием научной деятельности перед ВУЗом встает выбор из двух направлений дальнейшего развития: как коммерческого вуза, основной деятельностью которого станет повышение качества образования за счет дополнительного дохода от внебюджетных студентов, и как научно-исследовательского вуза основной целью которого будет достижение определенных министерством индикаторов (Определенного количества статей, монографий и т.д.) и участие в научно-исследовательских проектах, которые станут основной статьей дохода университета для дальнейшего развития. И тот и другой путь предполагает анализ текущей ситуации, в которой находятся учебное заведение, и оценку рисков при составлении программы развития.

Прежде чем переходить непосредственно к оценке, необходимо определить, каким рискам подвержено учебное заведение, и какие риски являются наиболее существенными для каждого пути развития. Поскольку в той или иной степени все вузы станут самоокупаемыми, основные риски, которые рассмотрены в данной статье, это финансовые риски. Их можно условно поделить на 2 группы. К первой группе относятся риски, связанные с государственной частью финансирования учебного заведения:

Риск недостаточности подушевого норматива финансирования относительно целевого учебного заведения. Данный риск обусловлен возможностью увеличения себестоимости образовательных программ (Рост ставок заработной платы, обновления технического оснащения и т.д.);

Риск недостаточности государственного заказа на обучение студентов по определенной специальности. Данный риск связан с возможностью из-

менения государственной политики в отношении подготовки специалистов.

Ко второй группе относятся риски, связанные с рыночной деятельностью вуза:

Риск несоответствия цены за платные услуги себестоимости обучения. Данный риск обусловлен повышением себестоимости обучения по специальности в процессе обучения (поскольку текущая версия закона об образовании запрещает учебному заведению увеличивать стоимость семестра в процессе обучения студента);

Риск недобора студентов на внебюджетной основе. Риск связан с изменениями, происходящими на рынке труда, уменьшением престижа специальности или учебного заведения;

Риск увеличения задолженности по оплате обучения студентами;

Риск уменьшения денежных доходов от научно исследовательской деятельности и дополнительных образовательных услуг.

Возвращаясь к нашей классификации направлений развития учебного заведения, можно заключить, что для ВУЗа, выбравшего коммерческий путь развития основными рисками станут:

Риск несоответствия цены на платные услуги;

Риск недобора студентов на внебюджетной основе;

Риск увеличения задолженности по оплате обучения студентами.

В свою очередь для ВУЗа, выбравшего научно-исследовательский путь дальнейшего развития, основными рисками станут:

Риск недостаточности подушевого норматива финансирования относительно целевого учебного заведения;

Риск недостаточности государственного заказа на обучение студентов по определенной специальности;

Риск уменьшения денежных доходов от научно-исследовательской деятельности и дополнительных образовательных услуг.

Теперь проблема представляется более конкретной. С точки зрения Министерства образования, устанавливающего нормативы на обучения одного студента по специальности и формирующего заказы на обучение ВУзам необходимо, после определения наиболее перспективных специальностей сформировать заказы на обучение студентам преимущественно ВУзам, выбравшим научно-исследовательский путь развития, для обеспечения финансовой стабильности системы образования в целом и поддержки научного потенциала страны.

Для того, чтобы определить, к какому типу отнести ВУЗ, предполагается проведение статистического исследования структуры доходов учебных заведений.

На данный момент доходы ВУЗа формируются из бюджетных поступлений, внебюджетных поступлений по основным образовательным

программам, доходов от научно-исследовательской деятельности, внебюджетных поступлений по дополнительным образовательным программам и грантам на обучение. На основании такой классификации доходов возможно отнесение учебного заведения в одну из двух групп, описанных выше. Данное исследование возможно осуществить проведением группировки эконометрическими методами.

Казанский А.В.

Роль Агентства по ипотечному жилищному кредитованию в развитии ипотеки на современном этапе.

СПбГУ (Санкт-Петербург)

Рынок ипотеки в России претерпел в 2010-2013 гг если не радикальные, то довольно существенные изменения, вызванные, прежде всего, действиями федеральных властей и Центрального банка (как текущего мегарегулятора) по поддержанию стабильности и дальнейшему развитию кредитования физических лиц в части роста доли ипотеки в совокупном розничном кредитном портфеле российских банков.

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), являясь одним из ключевых субъектов рынка ипотеки, как претерпело воздействие внешних финансовых индикаторов, так и само совершило ряд действий, существенно повлиявших на структуру сделок, связанных с кредитованием жилья¹.

Во-первых, нестабильная ситуация, связанная с фондированием кредитных сделок, заставило АИЖК пойти на достаточно непопулярную меру по выкупу пула ипотечных кредитов у региональных банков с премией/дисконтом в зависимости от различий между параметрами кредитов, входящих в портфель, и критериями АИЖК на момент выкупа (а не на момент подписания кредитных договоров). Это в том числе привело к сокращению доли АИЖК на рынке ипотечного кредитования.

Во-вторых, уже упомянутое выше сокращение доли АИЖК на рынке ипотеки заставило агентство сконцентрировать усилия, в том числе, на деятельности своих дочерних организаций – Агентства по Реструктуризации Ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК) и Страховой Компании АИЖК. Последняя, в частности, аккредитована на перестрахование страховых рисков финансовой ответственности ипотечных заемщиков.

¹ ОАО Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. «Развитие рынка ипотечного жилищного кредитования и деятельность АИЖК»// Аналитический центр АИЖК, выпуск 8, 2013. Электронный ресурс. / Режим доступа: www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/reporting/review/report_08.2013.pdf

В-третьих, АИЖК все чаще является гарантом по выкупу жилищных кредитов, выданных не только физическим, но и юридическим лицам. В частности, все более распространенной становится схема «Кредитор-ипотечный заемщик-застройщик-АИЖК», в рамках которой АИЖК выкупает розничные кредиты согласно заранее существующим критериям, а кредиты банка-застройщика – согласно нормативным ценам Министерства экономического развития и торговли за 1 квадратный метр построенного жилья.

В-четвертых, АИЖК совершенствует механизмы взаимоотношений с банками, запуская в работу все новые услуги, в частности, относительно выпуска ипотечных облигаций¹. Так, оставаясь традиционным поручителем при выпуске эмитентами ипотечных облигаций, АИЖК предлагает услуги по осуществлению резервного сопровождения ипотечных кредитов на случай несостоятельности основного сервисера (банка, обслуживающего ипотечные кредиты). Кроме того, в 2011 году АИЖК решило размещать свои ипотечные облигации нетрадиционным для российского рынка способом - путем сбора адресных заявок на покупку ценных бумаг (Book-Building).

Наконец, в-пятых, АИЖК поддерживает консолидацию рынка ипотечных ценных бумаг путем размещения облигаций одновременно нескольких эмитентов. В частности, такое партнерство позволит банкам более оперативно накопить достаточный для секьюритизации объем закладных.

Таким образом, АИЖК не только сохраняет участие на рынке ипотеки РФ, но и модифицирует свою деятельность в соответствии с меняющейся конъюнктурой. Это позволяет Агентству оперативно откликаться на потребности рынка, оставаясь в тренде текущих изменений инфраструктуры ипотечного рынка и потребностей всех его участников – федеральных властей, заемщиков, кредиторов, регулятора².

¹ Миронов В.В. Попова А.Н. «Рынок ипотечных облигаций»// Журнал «Рынок ценных бумаг», 2012, N 4

² Южелевский В.К. «Какая ипотека нужна России?»// Издательство «Москва», 2011, издание 2-е, 202 с.

Кокаева Э.Э.

**Цели Болонского процесса и причины вступления России в
европейское образовательное пространство**

СКФУ (г. Ставрополь)

"Болонский процесс" начался в 1999 г., когда 29 европейских государств подписали в Болонье конвенцию, согласно которой дипломы вышших учебных заведений признаются во всех странах-участницах соглашения. В 2003 г. к Болонской конвенции присоединилась Россия, став сороковой страной, подписавшей этот документ.

До присоединения к Болонье реформа высшего образования в России тормозилась, совет ректоров вузов России препятствовал ей, и у политической элиты не было аргументов. Но после присоединения к Болонскому процессу реформа обрела основание для политических и практических решений. Только после этой акции «процесс пошел».

Нетрудно видеть, что Болонский процесс развивается в достаточно сложных условиях. Даже распространение необходимой информации, ее должное усвоение никак нельзя считать выполненной задачей, а без этого расчеты на скорое выполнение поставленных целей могут оказаться призрачными. Требуется решительное усиление «просветительской» работы, широкое распространение опыта наиболее «продвинутых» вузов, если мы действительно хотим достичь хотя бы разумного приближения к поставленным целям в общеевропейском масштабе.

Высшее образование в России станет более гибким, система трех уровней более демократична. Так как степень бакалавра – это самодостаточный диплом, для определённого сегмента российских студентов получения высшего образования сократится до 3-4 лет. Это будет означать некоторое сокращение расходов государства на финансирование бюджетных мест.

Здесь следует сделать важное замечание. Введение трёхлетнего или четырёхлетнего бакалавриата как первого уровня высшего образования не является попыткой сэкономить на высшем образовании, о чём нередко говорят критики. Если случится так, что чисто гипотетически сто процентов бакалавров окажутся готовыми учиться дальше российская система высшего образования должна быть готова финансировать их обучение.

Немаловажным аспектом, который положительно повлияет на российскую систему образования, является европейский контроль качества. Он позволит российскому вузу более объективно оценить состояние своих дел, реально определить качественный уровень образования, которое получают его выпускники. Контроль качества со стороны европейских агентств не будет носить принудительного

характера, вуз сам будет принимать решение относительно того, нужна ли ему европейская аттестация; но если он получит такую аттестацию, его конкурентоспособность вырастет.

Литература:

1.Актуальные вопросы интернациональной гармонизации образовательных систем: монография / Д. Бадарч, Б. Сазонов. — М.: Бюро ЮНЕСКО в Москве; ТЕИС, 2007. —190 с.

2.Анализ современного этапа реализации Болонского процесса в России (portal.ntf.ru/portal/pls/portal/docs/1/52308.DOC).

3.Анализ социально-экономических и институциональных условий адаптации образовательных программ высшего профессионального образования России к задачам Болонского процесса (www.bologna.spbu.ru/application21.doc).

4.Афанасьев Ю. Роль инновационных образовательных программ в реализации принципов Болонского процесса / Ю. Афанасьев // Материалы семинара по Болонскому процессу.

5.Афентьева Е. Болонский процесс: плюсы и минусы / Российские вузы и Болонский процесс: материалы научно-практической конференции. Тамбов, 16-19 октября 2006 г. — Тамбов, издательство тамбовского государственного технического университета, 2006. — С. 48-49.

Кокаева Э.Э.

Необходимость модернизации российской системы образования как причина вступления России в Болонский процесс

СКФУ (г. Ставрополь)

Участие России в Болонском процессе можно рассматривать сквозь призму глобализации, которая предъявляет новые требования к образовательной системе. В связи с переходом к рыночной экономике и нарастанием процессов глобализации все более явным становится несоответствие сложившейся в России системы подготовки специалистов мировым тенденциям развития образовательных систем. Среди причин вступления России в Болонский процесс можно рассмотреть необходимость модернизации российского образования.

Присоединение России осенью 2003 г. к Болонскому процессу дает возможность сделать реформу отечественного образования последовательной и содержательной.

Доля России на мировом рынке образовательных услуг не превышает 0,5 %. Такую ситуацию объясняет целый ряд различных факторов: относительная трудность русского языка, слабая привлекательность политического и экономического имиджа страны, условия жизни и т.д. Однако, не последней причиной является и недостаточная

конкурентоспособность российского образования, в целом ещё слабо интегрированного в европейские и мировые схемы.

Одной из важнейших задач, которую необходимо разрешить российской высшей школе в рамках согласованной программы действий стран участниц Болонского процесса по созданию Единого европейского пространства высшего образования, является переход к выражению трудоемкости обучения не в часах, а в зачетных единицах.

Рынок труда нуждается в новом типе специалистов, способных работать на новых местах, которые появляются в современной экономике, особенно в сфере услуг, где на первый план выходит коммуникативная компетентность человека. В настоящее время перед Россией стоит задача формирования системы образования, которая воспроизводила бы культурный и интеллектуальный потенциал, способный вывести общество из кризиса и придать ему необходимый запас прочности для вхождения в общемировое пространство, в том числе и образовательное.

Таким образом, давно назревшая необходимость модернизации российской системы образования является еще одной причиной, по которой России следует включиться в Болонский процесс. Так или иначе, образование придется реформировать, и лучше, если изменения будут адекватны не только потребностям нашей страны, но и требованиям европейского сообщества.

Как видим, причины присоединения России к Болонскому процессу разнообразны, они не исчерпываются какой-либо одной сферой жизни общества, а затрагивают политические и экономические мотивы.

Литература:

1.Болонский процесс и его значение для России. Интеграция высшего образования в Европе / под ред. К. Пурисайнена и С. Медведева. — М.: РЕЦЭП, 2005. — 199 с.

2.Болонский процесс и развитие российской системы высшего образования (http://bologna.mgimo.ru/documents.php?lang=ru&cat_id=9&doc_id=166).

3.Болонский процесс: актуальные вопросы модернизации российского высшего образования: учебное пособие/Б. Сазонов.— М.: ФИРО— 2006.—184 с.

4.Болонский процесс: интеграция России в европейское и мировое образовательное пространство / А. И. Гретченко, А. А. Гретченко. — М.: КНОРУС, 2009. — 432 с.

5.Болонский процесс: середина пути / Под. ред. В. Байденко. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов. Российский Новый Университет, 2005. — 379 с.

Колодезникова А.И.

Инновационный потенциал высшего образования

СВФУ им. М.К. Аммосова (г. Якутск)

При рассмотрении инновационной деятельности как важнейшей тенденции развития высшей школы России на передний план выступают проблемы становления и развития инновационного потенциала вузов, интеграции новых организационных форм инновационных процессов в образовании и их включенности в систему государственных, научных, рыночных и общественных институтов.

Инновационный потенциал вузов представляет собой системную совокупность взаимодействующих и взаимосвязанных инновационных ресурсов сектора высшей школы, необходимых в процессе осуществления инновационной деятельности с учетом их ограниченного характера и возможного (положительного или отрицательного) влияния на конечный результат деятельности, а также фактор реализации конкурентных преимуществ высшей школы, ее инвестиционно-инновационной привлекательности. К инновационным ресурсам могут относиться интеллектуальные, материальные, финансовые, информационные и иные ресурсы, которые могут быть привлечены для организации инновационного процесса в высшей школе. В современных условиях инновационный потенциал высшей школы представляет собой механизм влияния не только на развитие образования и науки в стране или регионе, но и на экономику, социальную сферу.

Инновационная деятельность высших учебных заведений представляет собой организацию учебно-научно-инновационного процесса, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, организационно-технологической подготовки производства, внедрения (или превращения в инновацию) и оформления, распространения в другие сферы (диффузия), а также стратегическое направление формирования человеческого капитала, являющегося главным фактором развития инновационно-ориентированной экономики.

К субъектам инновационной деятельности высшей школы относятся структурные подразделения университетов, юридические лица (новые организационные формы инновационных процессов, организации различных организационно-правовых форм деятельности и формы собственности, органы государственной власти, органы местного самоуправления) и физические лица, занимающиеся инновационной деятельностью в процессе реализации стратегий инновационного развития высшей школы. К объектам инновационной деятельности высшей школы относятся осваиваемые на основе реализации научных исследований или иных разработок новые способы организации деятельности, новые технологии, новые продукты,

интеллектуальная собственность, инновационные проекты и процессы, инновационные программы и проекты, по поводу которых возникают экономические и правовые отношения между субъектами инновационной деятельности высших учебных заведений.

Главной особенностью подхода к развитию и реализации инновационного потенциала должна стать более четкая целевая ориентация высшей школы на выполнение конкретных функций в рамках государственной системы приоритетов развития научной, технологической и инновационной деятельности.

Таким образом, инновационная система высшей школы есть организация субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания инноваций на единых организационных принципах, определяемых стратегией инновационного развития высшей школы (вуза).

Литература:

1.Жиц Г.И. Инновационный потенциал высшей школы: параметры. Саратов, 2004. с. 48;

2.Морган Э., Князев Е.А. Управление и организационная адаптация российских университетов в условиях ресурсного дефицита // Университетское управление: практика и анализ. 2003. №1 (24). С. 17-29;

3.Инновационная экономика / Под ред. А.А. Дынкина, Н.И. Ивановой. 3-е изд., испр. и доп. М., 2006. С. 192;

4.Канторович Г.Г., Кузьминов Я.И., Писляков В.В. Университетские инновации: опыт Высшей школы экономики / Под ред. Я.И. Кузьминова. М., 2006. С. 214.

Криничная Н.С.

**Экономические стимулы как фактор
эффективного управления персоналом**

ГОУ СПО «ЧПТК» (г.Чита)

*Искусство управлять людьми – самое трудное и высокое из всех искусств.
Перикл.*

Для успешного функционирования организации необходимо управлять ею систематически и прозрачным способом. Достижение этих целей осуществляют за счет применения различных методов управления, которые в зависимости от их содержания, классифицированы на организационно-административные, экономические и социально-психологические.

В ходе проведения исследования было выяснено, что большинство респондентов на первое место ставят материальное поощрение, которое является экономическим стимулом. Таким образом, очевидно, что эконо-

мическая мотивация персонала является внешним побуждением к труду и складывается из трех составляющих:

- прямое материальное вознаграждение: заработная плата, премии, участие в прибылях и акционерном капитале;
- дополнительные выплаты;
- штрафы.

Все эти выплаты выступают в качестве различных способов воздействия руководителей на персонал по достижению поставленных целей. При позитивном использовании конечный результат проявляется в хорошем качестве продукции и высокой прибыли. И, наоборот, при неправильном использовании – в низких или негативных результатах.

Ничто так не мотивирует работника, как достойная заработная плата. Оплата труда является основным мотивом трудовой деятельности и денежным измерителем стоимости рабочей силы, обеспечивая связь между результатами труда и его процессом. Она отражает количество и сложность труда работников различной квалификации. На сегодняшний день, уровень оплаты труда, особенно в бюджетных сферах, заслуживает отдельного внимания, так как не отражает эквивалентный вклад работников в процесс труда и его вознаграждение ниже, чем прожиточный минимум.. Поэтому руководители вынуждены через вознаграждение: премии, надбавки – вызывать у персонала заинтересованность в конечных результатах своего труда, качестве продукции или услуг, тем самым, принося доход себе и организации в целом. Премия считается неординарным вознаграждением (исследования показали, что она мотивирует сильнее, чем ежегодное повышение заработной платы), поскольку выплачивается лишь в определенных случаях, иначе она превратится в заработную плату и лишится исключительности. Эффективность премирования зависит от следующих обстоятельств: правильного выбора системы показателей (для рабочих 1-2, для специалистов и служащих 2-3)[1]; дифференциации показателей в зависимости от роли и характера подразделения, уровня должностей, их ориентации на реальный вклад в конечные результаты, эффективность и качество работы; конкретность, справедливость, гибкость критериев оценки достижений работников.

Размер премии целесообразно определять заранее и корректировать в соответствии с достижениями сотрудника, так как она напрямую связывает результаты труда каждого подразделения и работника с главным экономическим критерием предприятия – прибылью. Руководитель предприятия может регулировать материальную заинтересованность работников для достижения поставленных целей. Однако, на производственных предприятиях, из-за невысокой оплаты труда, премия широко выплачивается ежемесячно и может составлять до 40% от оклада, но не является гарантией для получения.

Современной формой стимулирования является участие в предпринимательстве, которое включает участие в управлении, в прибыли, в собственности. Это усиливает преданность работников организации, гордость за нее, обеспечивает ориентацию на повышение эффективности и качества, ориентирует на позитивное поведение [1].

Кроме того, может использоваться и косвенное стимулирование свободным временем. Его конкретными формами являются: сокращенный рабочий день или увеличенный отпуск (например, в сфере образования); скользящий или гибкий график, делающие режим работы более удобным для человека; предоставлении отгулов за часть сэкономленного при выполнении работы времени (до 20ч в месяц).

Важную роль в стимулировании производительного труда играет дополнительная заработная плата в форме разного рода доплат, надбавок, единовременного награждения и иных льгот. Они носят в основном компенсационный характер и позволяют обеспечивать большую индивидуализацию вознаграждения.

В целом, система материального стимулирования призвана обеспечить большинству работников желательный уровень дохода при условии добросовестного отношения к работе и выполнении своих обязанностей. Удовлетворенность материальным вознаграждением, его справедливым уровнем активизирует людей, формирует у них приверженность к организации, привлекает новых членов. Но при организации системы экономического стимулирования следует помнить, что:

- поощрение эффективнее санкций, особенно в долгосрочной перспективе;

- стимулирует больше форма поощрения, чем величина;
- неожиданное поощрение стимулирует лучше;
- самостоятельность, свобода выбора повышают мотивацию;
- крупное вознаграждение вызывает зависть, напряженность в коллективе.

В то же время система материальных стимулов не панацея. Она порождает новые проблемы – конфликты, дифференциацию доходов, много бумажной работы, связанной с оценкой результатов.

И в заключение хотелось бы предложить менеджерам рекомендации западных специалистов по совершенствованию практики мотивации [1]:

- применять различные стимулы, так как одни и те же надоедают, вызвать те, что дают наибольший эффект;
- помнить, что мотивирует внимательное отношение руководства к проблемам сотрудников;
- учитывать, что большие, редко кому достающиеся награды вызывают зависть, а небольшие и частые приносят удовлетворение;
- создавать атмосферу взаимного доверия, обратную связь;

- предоставлять новые возможности для продвижения по службе, роста заработной платы;
- защищать здоровье и обеспечивать благоприятные условия труда;
- справедливо распределять награды (их неполучение также влияет на поведение), не награждать всех одинаково;
- увеличивать премиальную часть оплаты труда;
- объяснить, что именно люди должны исправлять и что делать, чтобы получить поощрение;
- добиваться, чтобы применяемые стимулы позволили получить удовлетворение от работы;
- всегда замечать хорошую работу и выражать людям личную благодарность;
- подбадривать работников и не ругать за промахи и ошибки.

Литература:

1.Веснин В.Р. Управление персоналом. Теория и практика. – М. Проспект. 2010. – 688с.

2.Глызина М.П., Дуброва Л.И., Иванова Е.А., Резванов А.А.. Современный менеджмент: учебное пособие/ М.П. Глызина [и др.]. – Ростов н/Д; Феникс, 2009.-350с. – (Высшее образование).

Курятков В.А.

Оценке финансовых рисков высшего учебного заведения

РЭУ им Г.В. Плеханова

В современных условиях функционирования системы высшего профессионального образования большое значение приобретает задача управления финансовыми рисками ВУЗов. Решение этой задачи можно представить в виде очевидной последовательности следующих шагов:

Формирование набора мероприятий, позволяющих минимизировать возможный будущий финансовый ущерб для учебного заведения.

Обоснование необходимости сформированного набора мероприятий.

Практическая реализация сформированного набора мероприятий.

Достижение этапа практической реализации, безусловно, требует успешного преодоления этапа формирования набора мероприятий и этапа обоснования их необходимости.

В свою очередь для формирования набора мероприятий и обоснования их необходимости требуется инструментарий, позволяющий оценивать возможный будущий финансовый ущерб для ВУЗа, а также определять оптимальное управление, позволяющее свести его к минимуму. Проблема разработки такого инструментария является центральной в представленном исследовании.

Сформулируем цель исследования следующим образом: разработка алгоритма минимизации возможного будущего финансового ущерба для

высшего учебного заведения за счет доступного набора управляющих параметров.

Основная идея, закладываемая нами в основу последующих рассуждений, заключается в следующем: финансовый результат деятельности высшего учебного заведения представляет собой некую случайную величину, на которую так или иначе оказывают влияние различные случайные процессы, протекающие как во внутренней среде ВУЗа, так и во внешней среде его функционирования.

Таким образом, для успешного управления будущим финансовым результатом необходимо решить следующие задачи:

Сформировать перечень процессов, оказывающих значимое воздействие на финансовый результат деятельности высшего учебного заведения; описать механизмы их воздействия.

Сформировать перечень доступных высшему учебному заведению управляющих параметров, способных оказывать воздействие на эти процессы; описать механизмы их воздействия.

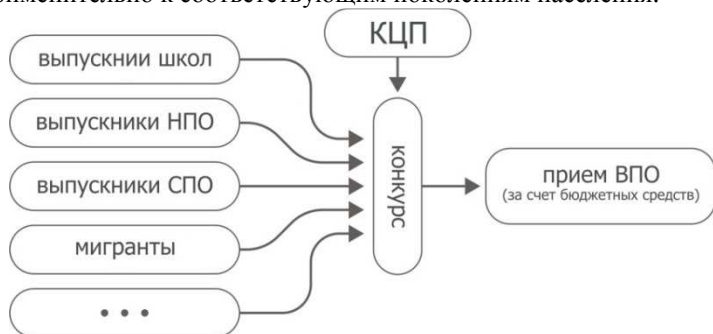
Разработать модели выбранных внешних и внутренних процессов высшего учебного заведения на достаточном уровне абстракции.

Разработать алгоритм, позволяющий оценивать распределение вероятностей будущего финансового результата деятельности высшего учебного заведения.

Разработать алгоритм подбора значений управляющих параметров, минимизирующих «наиболее вероятный» финансовый ущерб для высшего учебного заведения.

Рассмотрим ключевые внутренние и внешние процессы, воздействующие на финансовый результат деятельности высшего учебного заведения.

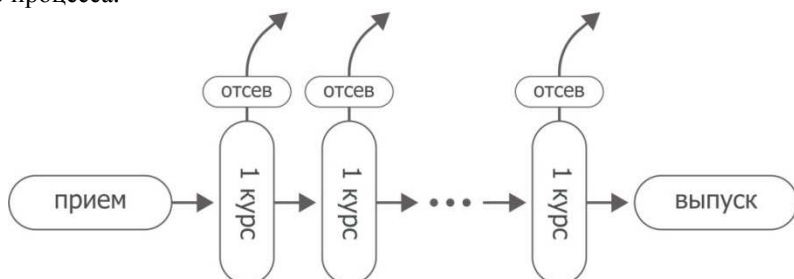
В своей основе имеет утвержденный перечень контрольных цифр приема, а также демографические процессы, включая миграционные процессы применительно к соответствующим поколениям населения.



Базируется на демографических процессах вкпе с существующей моделью формирования коммерческого спроса на рассматриваемую образовательную услугу.



Основывается на исторически сложившейся в рассматриваемом учебном заведении модели продвижения студента по ступеням образовательного процесса.



Базируется на динамике бюджетного инвестирования в научные исследования и разработки, актуальные для рассматриваемого учебного заведения.

Создание моделей этих процессов и формирование единой системы моделей делает возможным оценку будущего финансового результата деятельности высшего учебного заведения.

В конечном итоге многократный «прогон» этой системы моделей позволяет производить направленный итерационный подбор значений управляющих параметров, минимизирующих «наиболее вероятный» финансовый ущерб.

Лаврухина Н.В.

Системный подход к нормированию труда при проведении НИОКР

Калужский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана (г. Калуга)

В современных условиях появилась объективная необходимость возможно более точного установления трудоемкости в сфере НИОКР для целей решения целого ряда задач кадрового, производственного и финансового менеджмента.

Труд в сфере производства научно-технической продукции (НТП) представляет собой органическое единство теоретической и экспериментальной деятельности, объединяющей работников различных категорий: ученых, инженеров, специалистов, рабочих, обслуживающий и административный персонал.

При проведении научных исследований и разработок трудно дать четкие определения содержания труда, его количественного выражения. Однако необходимость таких определений связана не только с выявлением результативности научно-технической деятельности, но и выбором методов планирования, нормирования и оценки эффективности труда.

Нормирование труда обеспечивает функционирование системы управления процессами научных исследований и разработок. Оно служит для определения трудоемкости работ на научной стадии и этапе научных исследований и разработок, формирования необходимого объема работ структурным подразделениям и первичным коллективам, установления нормированных заданий на месяц (квартал) как отдельным исполнителям, так и коллективам исполнителей.

Решение всего комплекса задач нормирования труда в сфере НИОКР на соответствующем качественном уровне требует системного подхода и разработки системы нормирования труда, включающей ряд обеспечивающих подсистем.

В составе обеспечивающих подсистем рекомендуется разрабатывать следующие подсистемы:

1. Классификаторы объектов нормирования и организационно-технических условий проведения НИОКР.
2. Методическую подсистему.
3. Информационную подсистему.
4. Организационную подсистему.

Назначение первой подсистемы заключается в том, что требуется систематизировать все объекты нормирования разной степени укрупнения, необходимые для решения задач нормирования труда в научно-исследовательских организациях или научно-тематических подразделениях.

ях предприятий. Представляется целесообразным систематизацию объектов проводить:

- в отношении объекта исследования (разработки), определяя перечень его структурных элементов для установления норм затрат труда,

- в отношении технологического процесса НИОКР (стадии, этапы, законченные комплексы работ, отдельные работы), например, при использовании сетевого планирования, на сетевом графике могут быть выделены этапы, стадии, задачи, и другие элементы, вероятную трудоемкость которых необходимо определить.

- в отношении научно-производственной структуры организации или предприятия (научно-тематические отделы, сектора, лаборатории и т.п.).

Классификацию объектов нормирования следует проводить с учетом возможных организационно-технических условий выполнения НИОКР, являющихся важнейшим нормообразующим фактором, например, уровня программно-технического и информационного обеспечения рабочих мест, научного задела, форм организации и стимулирования труда и др.

Методическая подсистема включает используемые в практике нормирования методы и разработанные методики нормирования труда. Все методы нормирования в сфере НИОКР сводятся к трем группам - экспертные, опытно-статистические и аналитические.

Экспертные методы определения трудоемкости предстоящих работ основываются на оценках, данных экспертами. Экспертные методы используются при определении трудоемкости работ, отличающихся принципиальной или значительной новизной, выполнение которых сопряжено с большими трудностями. К таким работам относятся практически все фундаментальные и поисковые НИР, значительная часть прикладных научных исследований и небольшая часть особо сложных ОКР.

При статистических методах трудоемкость работ определяется путем обработки статистической информации, накопленной по аналогичным работам, выполненным в прошлом. Статистические методы применимы к части прикладных НИР и хорошо зарекомендовали себя в определении трудоемкости большинства ОКР.

Опыт организации и проведения работ показывает, что в условиях различных исследовательских организациях целесообразно использовать следующие разновидности опытно-статистического метода:

- структурной аналогии,
- переводных коэффициентов,
- типовых этапов и видов работ.

Для определения трудоемкости ОКР могут быть использованы все три метода, а для НИР - два.

Аналитические методы требуют накопления больших массивов информации, характеризуются сложностью и громоздкостью расчетов, во-

водимых заново для каждого исследования. Среди аналитических методов известны аналитически-расчетные и аналитически-исследовательские, различающиеся как источниками исходных данных, так и способами описания нормируемого процесса, процедурами решения задач нормирования труда.

При использовании аналитически-расчетных методов трудоемкость определяется как функция параметров разрабатываемого изделия и содержания выполняемых работ.

В аналитически-исследовательском методе необходимо моделирование содержания нормируемого процесса на основе, например, использования аппарата информационно-логического моделирования содержания, позволяющего учесть неопределенность содержания и конечного результата НИОКР или применения теории распознавания образов.

В то же время присущая НИОКР структурная и содержательная неопределенность часто делает неприемлемым аналитически-расчетный метод определения трудоемкости в силу отставания статистической нормативной базы от нового содержания труда исследователей и разработчиков. В этих условиях требуется развитие аналитически-исследовательского подхода к определению трудоемкости ИР, позволяющего наиболее полно учесть все особенности объекта нормирования [1].

Назначение информационной подсистемы системы нормирования труда заключается в информационном обеспечении процесса нормирования труда исследователей и разработчиков. Информационная подсистема включает:

Систему норм и нормативов затрат труда (СНН) в случае использования аналитически-расчетных методов. СНН должна позволять устанавливать нормы времени, нормативную трудоемкость, нормы управляемости, нормы обслуживания, нормы числа подчиненных, нормы численности. Основными видами норм, функционирующими в системе нормирования труда, являются нормы времени и нормативы трудоемкости.

Банки аналогов (система справочных данных, характеризующих фактические затраты труда при выполнении аналогичных разработок в прошлом) и корректирующих коэффициентов, учитывающих различия в сложности и новине разработки, планируемом результате, для использования опытно-статистических методов нормирования.

Создаваемые справочные данные на базе аналогов должны содержать следующие элементы [2]:

- аналоги с распределением их по тематическим направлениям и группам сложности;
- характеристики каждой группы сложности и типовые представители по ним;
- типовые перечни и удельные веса основных работ на этапах ОКР;

- удельные веса этапов по трудоемкости ОКР в целом;
- данные, характеризующие соотношение трудоемкости между отдельными категориями работающих;
- укрупненные сводные данные о трудоемкости в табличной форме, в которых приводятся среднестатистические величины трудоемкости.

Организационная подсистема включает перечень организационных документов, регламентирующих процесс установления, внедрения, корректировки действующих норм затрат труда и нормативов, развитие внедряемой системы нормирования труда и ее подсистем. К таким документам можно отнести «Положение по разработке системы нормирования труда в научной организации и ее обновлении», «Положение о порядке внедрения норм затрат труда» и др.

Разработка рекомендуемой системы нормирования труда в сфере НИОКР позволит решать на высоком качественном уровне все задачи нормирования труда научных работников и специалистов.

Литература:

1.Лаврухина Н.В., Размахова А.В. Особенности аналитическо-исследовательского подхода к определению трудоемкости НИОКР // Радиопромышленность, 2013г. , вып.3, с. 43-46, ISSN 0233-9951

2.Беклешов В.К, Кочетков В.И. и др. Нормирование труда в НИИ и КБ. – М.: Машиностроение, 1990г. , 228 с.

Луганская А.И.

Учет «упрощенцам» вести или не вести?

КубГУ (г. Краснодар)

Бухгалтерский учет «упрощенцам» все-таки придется вести. Изменения УСН в 2013 году коснулись обязательств ведения бухгалтерского учета. Льгота, которая позволяла ранее не вести учет новым законом «О бухгалтерском учете» от 2011 года не предусмотрена[1]. Для ведения бухгалтерского учета с 1 января 2013 года «упрощенцам» обязательно потребуются начальные остатки по счетам. Поэтому, если фирма не вела бухгалтерский учет, их необходимо восстановить.

Так как требование о ведении бухгалтерского учета «упрощенцами» не имеет обратной силы, отражать в учете все хозяйственные операции за периоды, предшествующие 2013 году, не нужно. Достаточно сформировать те данные, которые будут участвовать в составлении бухгалтерской отчетности в 2013 году, то есть входящие остатки по счетам на начало 2013 года. А для этого нужно достоверно оценить активы и обязательства по состоянию на эту дату.

В первую очередь «упрощенец» должен сформировать бухгалтерский баланс на начало 2013 года, за который он будет составлять отчетность.

Для того чтобы определить входящее сальдо активов и обязательств на эту дату, лучше всего провести инвентаризацию. Однако в отношении некоторых активов инвентаризацию можно не проводить, поскольку информация по ним уже есть. Остановимся на этих активах подробно.

Так как «упрощенцы» до 2013 года были обязаны вести бухгалтерский учет основных средств и нематериальных активов, то данные по счетам 01 «Основные средства», 02 «Амортизация основных средств», 04 «Нематериальные активы» и 05 «Амортизация нематериальных активов» у них уже имеются.

На основании банковских выписок и данных кассовой книги можно определить остаток денежных средств в банках (входящее сальдо по счетам 51 «Расчетные счета» и 52 «Валютные счета») и кассе организации (входящее сальдо по счету 50 «Касса»).

При оценке кредитов и займов используйте данные по сумме основного долга и сумме начисленных на конец 2012 года процентов. Значения остатков на конец дня 31 декабря 2012 года и на начало дня 1 января 2013 года совпадают. Эти показатели можно подтвердить, если провести сверку расчетов с дебиторами и кредиторами. С помощью актов сверок можно также восстановить информацию о состоянии расчетов с контрагентами. В итоге в учете по каждому контрагенту сформируется дебиторская и кредиторская задолженность (остатки по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»).

Для формирования остатков по счету 08 «Вложения во внеоборотные активы» следует поднять все документы, связанные с незавершенными капитальными вложениями, суммировать все затраты и оценить каждый незаконченный объект.

Для оценки всех остальных активов и обязательств потребуется проводить инвентаризацию. Например, она нужна для оценки стоимости запасов (счет 10 «Материалы»), незавершенного производства (счет 20 «Основное производство»), готовой продукции (счет 43 «Готовая продукция») и других активов, имеющих не только стоимостную, но и количественную оценку.

Необходимо иметь в виду, что каждый остаток должен быть подтвержден оправдательными документами: инвентаризационными описями, актами инвентаризации, первичными учетными документами и т. д.

Поскольку бухгалтерский учет ведется методом двойной записи, начальное сальдо по каждому счету на начало 2013 года отражается с помощью вспомогательного счета 00. Выглядит это таким образом:

ДЕБЕТ 01 (04) КРЕДИТ 00

– отражена первоначальная стоимость основного средства (нематериального актива);

ДЕБЕТ 00 КРЕДИТ 02 (05)

– начислена амортизация по основному средству (нематериальному активу);

ДЕБЕТ 07 КРЕДИТ 00

– отражена стоимость оборудования на складе;

ДЕБЕТ 08 КРЕДИТ 00

– отражены капвложения;

ДЕБЕТ 10 КРЕДИТ 00

– отражена стоимость материалов на складе;

ДЕБЕТ 50 КРЕДИТ 00

– отражен остаток денег в кассе;

ДЕБЕТ 51 (52) КРЕДИТ 00

– отражен остаток денег на расчетном (валютном) счете;

ДЕБЕТ 58 КРЕДИТ 00

– отражена стоимость финансовых вложений;

ДЕБЕТ 00 КРЕДИТ 60

– отражена задолженность перед поставщиками за приобретенные товары, работы, услуги;

ДЕБЕТ 62 КРЕДИТ 00

– отражена задолженность покупателей за отгруженную продукцию;

ДЕБЕТ 00 КРЕДИТ 66 (67)

– отражена задолженность организации по кредитному договору;

ДЕБЕТ 00 КРЕДИТ 68

– отражена задолженность организации по налогам и сборам (в разрезе субсчетов).

После отражения всех входящих остатков на счетах бухгалтерского учета можно рассчитать сальдо по вспомогательному счету 00. Кредитовый остаток этого счета покажет прибыль фирмы, накопленную на начало 2013 года, а дебетовый – убыток. Списать его необходимо на счет 84 «Нераспределенная прибыль (убыток)» и отразить по строке «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» бухгалтерского баланса.

Поскольку законодательство не обязывало фирмы вести бухучет до 2013 года, то при заполнении отчета о финансовых результатах в 2013 году у фирм на УСН, как и у вновь созданных организаций, могут отсутствовать показатели за аналогичный период предыдущего года.

В отчете о движении денежных средств показывают остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало 2013 года. Его можно взять из банковской выписки и кассовой книги. При заполнении отчета об изменениях капитала входящее сальдо по величине уставного, добавочно-го или резервного капиталов можно взять из учредительных и других документов, подтверждающих операции с капиталом.

Кроме того, Минфин РФ предлагает упрощенный план счетов для представителей малого бизнеса[2]. Его «упрощенность» состоит в том, что вместо нескольких счетов можно использовать один, обобщенный, например, для: материальных запасов можно применить счет 10 «Материалы» вместо счетов 07, 10, 11; готовой продукции и товаров – счет 41 «Товары» вместо счетов 43, 41 и т.д.

Если малое предприятие, ведущее бухучет в упрощенном виде, сформирует отчетность в общем порядке, это не будет считаться ошибкой[3].

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011г. № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете".
 2. Информация Минфина РФ от 19.07.2011г. № ПЗ-3/2010 "Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства".
 3. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010г. № 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций".
-

Луганская А. И.

**Финансирование некоммерческой организации –
иностранного агента: взгляд «по-новому»**

КубГУ (г. Краснодар)

Новый закон вызвал множество споров и до сих пор привлекает к себе пристальное внимание общественности, так как существенно ужесточил контроль за деятельностью НКО, выполняющих функции иностранных агентов, предусматривающий, в частности, особые отчетность и проверки.

Под некоммерческой организацией, выполняющей функции иностранного агента, понимается российская некоммерческая организация, которая получает денежные средства и иное имущество от иностранных государств, их государственных органов, международных и иностранных организаций, иностранных граждан, лиц без гражданства либо уполномоченных ими лиц и (или) от российских юридических лиц, получающих денежные средства и иное имущество от указанных источников (за исключением открытых акционерных обществ с государственным участием и их дочерних обществ) и которая участвует, в том числе в интересах иностранных источников, в политической деятельности, осуществляемой на территории Российской Федерации[1].

Согласно закону, любая НКО, отвечающая двум признакам — финансирование из-за рубежа и участие в политической деятельности — в обязательном порядке должна состоять в реестре некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента. Для таких организаций предусмотрена особая отчетность и особые проверки. Из-под действия принятого закона выводятся религиозные организации, госкорпорации и

госкомпаний, а также созданные ими НКО. Также под действие закона не попадают государственные, муниципальные и бюджетные учреждения.

Некоммерческие организации обязаны представлять в уполномоченный орган документы, содержащие отчет о своей деятельности, о персональном составе руководящих органов, документы о целях расходования денежных средств и использования иного имущества, в том числе полученных от иностранных источников, а некоммерческие организации, выполняющие функции иностранного агента, также аудиторское заключение[2]. При этом в документах, представляемых некоммерческими организациями, выполняющими функции иностранного агента, должны содержаться сведения о целях расходования денежных средств и использования иного имущества, полученных от иностранных источников, и об их фактическом расходовании и использовании. Формы представления указанных документов (за исключением аудиторского заключения) и сроки их представления определяются уполномоченным федеральным органом исполнительной власти. Некоммерческие организации, выполняющие функции иностранного агента, представляют в уполномоченный орган документы, содержащие отчет о своей деятельности, о персональном составе руководящих органов, один раз в полгода, документы о целях расходования денежных средств и использования иного имущества, в том числе полученных от иностранных источников, - ежеквартально, аудиторское заключение – ежегодно[3]. Операция по получению некоммерческой организацией денежных средств и (или) иного имущества от иностранных государств, международных и иностранных организаций, иностранных граждан и лиц без гражданства подлежит обязательному контролю, если сумма, на которую совершается данная операция, равна или превышает 200 000 рублей либо равна сумме в иностранной валюте, эквивалентной 200 000 рублей, или превышает ее[1].

Некоммерческие организации, получившие денежные средства и иное имущество от иностранных источников, ведут отдельный учет доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках поступлений от иностранных источников, и доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках иных поступлений.

Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 20 июля 2012 г. № 121-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования деятельности некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента».

2. Федеральный закон от 19 мая 1995 года № 82-ФЗ «Об общественных объединениях».

3. Федеральный закон от 12 января 1996 года № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».

Маркарян Д.М.

Моделирование как метод научного познания

СКФУ (Ставрополь)

Моделирование в научных исследованиях стало применяться еще в глубокой древности и постепенно захватывало все новые области научных знаний: техническое конструирование, строительство и архитектуру, астрономию, физику, химию, биологию и, наконец, общественные науки. Большие успехи и признание практически во всех отраслях современной науки принес методу моделирования XX век. Однако методология моделирования в разных областях долгое время развивалась независимо друг от друга отдельными науками. Отсутствовала единая система понятий, единая терминология. Лишь постепенно стала осознаваться роль моделирования как универсального метода научного познания.

Термин "модель" широко используется в различных сферах человеческой деятельности и имеет множество смысловых значений. Рассмотрим только такие "модели", которые являются инструментами получения знаний.

Модель - это такой материальный или мысленно представляемый объект, который в процессе исследования замещает объект-оригинал так, что его непосредственное изучение дает новые знания об объекте-оригинале.

Под моделированием понимается процесс построения, изучения и применения моделей. Оно тесно связано с такими категориями, как абстракция, аналогия, гипотеза и другие. Процесс моделирования обязательно включает в себя и построение абстракций, и умозаключения по аналогии, и конструирование научных гипотез.

Необходимость использования метода моделирования определяется тем, что многие объекты (или проблемы, относящиеся к этим объектам) непосредственно исследовать или вовсе невозможно, или же это исследование требует много времени и средств.

Процесс моделирования включает три элемента:

- 1) субъект (исследователь),
- 2) объект исследования,
- 3) модель, опосредствующую отношения познающего субъекта и познаваемого объекта.

Моделирование – циклический процесс. Это означает, что за первым циклом может последовать второй, третий и так далее. При этом знания об исследуемом объекте расширяются и уточняются, а исходная модель постепенно совершенствуется. Недостатки, обнаруженные после первого цикла моделирования, обусловленные малым знанием объекта и ошибками в построении модели, можно исправить в последующих циклах. В методе-

логии моделирования, таким образом, заложены большие возможности саморазвития.

Литература

1.Академия рынка: маркетинг, перевод с французского; А. Дайан, Ф.Буребель, Л. Ланкар и др.; научная редакция А.Г. Худокормова. - М: Экономика, 2007, стр. 20 - 73.

2.Кирова К.С., Доценко А.Е., Мараховский А.С. Идентификация параметров сбалансированной межотраслевой динамической модели экономической системы. Научно-технические ведомости СПбГПУ. –СПб., 2009. №3, том 2 стр. 74 - 86.

Можанова И.И.

К вопросу о необходимости организационных преобразований в управлении рисками российских компаний

ПВГУС (г. Тольятти)

В современной деловой среде почти все российские предприятия находятся под постоянным воздействием финансовых и предпринимательских рисков. Российский финансовый рынок, характеризуется высокими уровнями странового, политического и правового рисков, значительными колебаниями цен и курсов валют. Все это предопределяет необходимость управления финансовыми рисками.

Потребность в организации управления рисками у российских компаний формируется не только под воздействием типичных для любой современной рыночной структуры причин внешнего и внутреннего характера, но и из-за специфических причин: неустойчивости экономики, возникшей в ходе кризисных явлений международного масштаба, тесного переплетения интересов бизнеса и государства, несоответствия качества менеджмента современным требованиям. В тоже время, по сравнению с финансовыми корпорациями, промышленные предприятия в меньше степени обеспечены формализованными методиками оценки и управления рисками. В отличие от финансовых организаций они также не имеют отлаженных механизмов регулирования рисков деятельности.

Обеспечить устойчивое развитие предприятия на основе оптимизации структуры финансовых рисков и снижения их уровня, призван риск-менеджмент, представляющий собой систему управления рисками на предприятии. Эффективность любой деятельности зависит от того, насколько она структурирована. В отношении управления рисками можно выделить три основных организационных аспекта: деятельность ведущего риск-менеджера,

деятельность подразделения (отдела, центра) управления риском, взаимосвязь и взаимодействие подразделения по управлению рисками с другими структурами организации [3].

Опрос, проведенный рейтинговым агентством «Эксперт» в феврале 2013 г., среди топ-менеджеров и сотрудников риск-подразделений российских компаний позволяет утверждать, что причиной слабого развития риск-менеджмента в России является неготовность собственников инвестировать средства в его развитие (31% опрошенных). Помимо этого, 23% опрошенных испытывают недостаток в профессиональных кадрах (рис.1) [1].

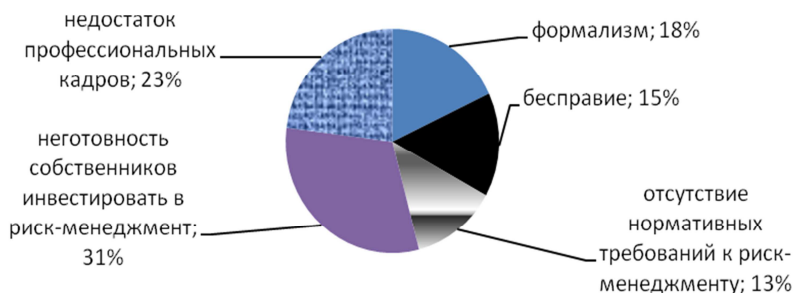


Рис.1. Ответы на вопрос: «Каков, по вашему мнению, ключевой ограничитель риск-менеджмента российских компаний?», % опрошенных

«Общение» с риском не зависит от желания руководителей (собственников). Даже если руководители игнорируют риски, они невольно принимают их на уровне естественной вероятности. Важным аспектом менеджмента организации является чувствительность к риску на всех уровнях системы управления. В современных быстро изменяющихся условиях более результативно и менее опасно управлять рисками, а не кризисными ситуациями или последствиями реализации отдельных рисков [2]. В числе основных составляющих успешной работы подразделения риск-менеджмента участники опроса «Инвестиции в риск-менеджмент: придется потратиться» указывают следующие (рис. 2)



Рис. 2. Ответы на вопрос: «Что является главной составляющей успешной работы риск-подразделения?», % опрошенных

Участники опроса «Эксперт РА» считают, что без «политической воли» генерального директора или владельца компании успешная деятельность риск-подразделения невозможна. За этот вариант высказались 42% участников опроса. 24% участников считают, что главным для риск-подразделения являются квалифицированные сотрудники. Еще 26% высказались за вариант «Независимость риск-менеджмента» [1]. С этим сложно не согласиться, поскольку согласно одному из 89 общепризнанных принципов управления рисками GARP (Generally accepted risk principles) функции риск-менеджмента в компании должны быть независимы, а ответственность за осознанное принятие рисков возложена на топ-менеджмент [2]. Так, участники опроса полагают, что риск-подразделение должно отчитываться только перед советом директоров компании. За этот вариант высказались 59% опрошенных. Помимо этого, 23% считают, что риск-менеджеры могут быть подотчетны главе компании (рис.3).

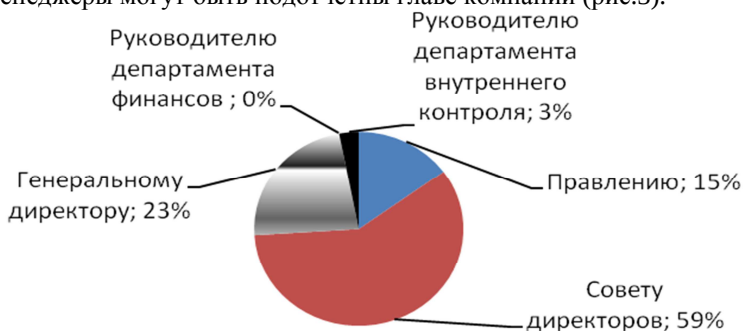


Рис. 3. Ответы на вопрос: «Кому должно быть подотчетно риск-подразделение?», % опрошенных

Столь высокий статус данного подразделения необходим для получения полной и оперативной информации о деятельности всех структурных

подразделений предприятия и их работников, контроля за исполнением требований идентификации и своевременной оценки рисков предприятия на различных уровнях. Это также позволяет осуществлять эффективный мониторинг уровня рисков компании за счет использования систем автоматизированного контроля за ее деятельностью. В целях повышения эффективности и уровня качества данного процесса подразделение риск-менеджмента должно быть интегрировано в общую информационно-управляющую систему компании. Это способствует минимизации затрат на ввод-формализацию и первичную обработку входных данных, поскольку существенная часть необходимых материалов уже формализована и содержится в общей информационной базе данных предприятия. Качественное использование существующих в любой компании информационных ресурсов повысит эффективность работы подразделения по управлению риском [2].

Хочется надеяться, что, несмотря на наличие внутренних трудностей, связанных с отсутствием поддержки со стороны руководства и собственников в организации риск-менеджмента, он станет эффективным инструментом в достижении стратегических целей российских компаний.

Литература

1. Итоги интерактивного опроса на конференции «Управление рисками в России» - 2012 «Инвестиции в риск-менеджмент: придется потратиться» // Исследования рейтингового агентства «Эксперт» [Электронный ресурс] / Режим доступа www.gaexpert.ru

2. Неретина, Е. А. Управление финансовыми рисками промышленных предприятий: теория и практика : монография [Текст] / Е. А. Неретина, И. И. Можанова. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012. – 184 с.

3. Уткин, Э.А. Управление рисками предприятия: учебно-практическое пособие [Текст]. – М.: ТЕИС, 2003. – 247 с.

Никитина Ю.И.

Регулирование цен на продукцию и услуги естественных монополий

ТГУ (г. Тюмень)

Очень важным является государственное регулирование цен естественных монополий, так как они в основном производят такую продукцию, которая необходима для нормального функционирования большинства предприятий и составляет значительную часть потребляемых ими ресурсов, поэтому неплатежи предприятий за продукцию естественных монополий могут привести к кризису в масштабах всей экономики страны. Распространение неплатежей является результатом ценовой дискриминации со стороны естественных монополий и других экономических струк-

тур, обладающих влиянием на рынке и неограниченных в своей деятельности регулирующим воздействием государства.

Регулируемая цена - это цена товара, услуги, которая складывается на товарном рынке, рынке услуг при государственном воздействии. Спрос на товарном рынке на товары, производимые субъектами естественной монополии, зависят от изменения цены на этот товар больше, чем спрос на другие товары. [2]

Повышение эффективности государственного регулирования цен, устанавливаемых естественными монополиями, — одна из наиболее актуальных задач, стоящих перед руководством нашей страны. Конкурентный рынок представляет наиболее эффективную организацию экономики. Однако из-за наличия большого числа разнородных социально-экономических факторов совершенная конкуренция не является естественным состоянием рынков. [1]

Государственное регулирование цен (тарифов) продукции (услуг) предприятий - естественных монополистов можно осуществлять на основе следующих методов:

- установление фиксированных цен и тарифов;
- установление предельного уровня цен и надбавок, наценок (коэффициентов изменения цен);
- установление предельного уровня рентабельности и размеров торговых надбавок;
- декларирование цен и тарифов в органах ценообразования при формировании свободных цен и тарифов.

Методы регулирования деятельности естественных монополий применяются к конкретному субъекту на основе анализа его деятельности, стимулирующей роли, в повышении качества производимых товаров и в удовлетворении спроса на них. При этом оценивается обоснованность затрат, принимаются во внимание издержки производства продукции. Регулирование деятельности естественных монополий и контроль осуществляет Федеральная антимонопольная служба (ФАС). Субъекты естественных монополий несут ответственность в виде штрафов за завышение цен, установленных органом регулирования естественной монополии; сумма излишне полученной выручки изымается в бюджет; убытки, возникшие у потребителя в результате завышения цен, должны быть возмещены ему; при повторном нарушении дисциплины цен штраф берется в двойном размере.

Литература

1.Малкина М.Ю., Абросимова О.Ю. Анализ особенностей функционирования естественных монополий в современной России // Экономический анализ: теория и практика.-2012.-№12.-С.56-64.

2. Федеральный закон от 17.08.1995 № 147-ФЗ (ред. От 30.12.2012) «О естественных монополиях» (с изм. и доп., вступающими в силу с 27.01.2013) // «Собрание законодательства РФ», 21.08.1995, № 34, ст. 3426

Огородникова Я.А.

Некоторые аспекты взаимодействия банков и страховых компаний

ТюмГУ (г. Тюмень)

Взаимодействие со страховыми компаниями является одним из направлений развития современной российской банковской практики. Это обусловлено тем, что использование страхования необходимо для управления частью банковских рисков, а кроме того позволяет расширить и модифицировать линейку предлагаемых банковских продуктов, создавать факторы, определяющие спрос на банковские продукты и услуги страхования [2].

Для банков страхование считается одним из методов управления рисками и важность страхования рисков обусловлена достаточно высокой степенью вероятности их реализации, особенно при неблагоприятной экономической или политической ситуации в стране. Нейтрализовать возможные потери позволяют разные страховые программы. В результате совместной деятельности банков и страховых компаний клиент получает максимально удобный комплекс услуг, который может включать в себя страховые и банковские услуги, дополняющие друг друга таким образом, чтобы в целом продуктивность обслуживания значительно возросла. Отметим, что существенным недостатком использования страхования в банковской практике является удорожание продукта для клиента либо дополнительные расходы для банка. Однако банк, застраховавший свои риски, будет иметь преимущество на межбанковском рынке, увеличивая степень деловой репутации и доверие, как среди финансовых институтов, так и со стороны своих клиентов.

Взаимоотношения банков и страховых компаний сейчас находятся под пристальным вниманием со стороны Федеральной антимонопольной службы (ФАС), существует ряд претензий к тандему банков и страховых компаний ввиду сложившейся на рынке практики выдачи банковских кредитов лишь тем заемщикам, которые заключили договор страхования со страховой организацией, имеющей аккредитацию при данном банке [3]. Естественно, такие формы сотрудничества приковывают пристальное внимание ФАС, поскольку это взаимодействие может существенно ограничивать конкуренцию на рынке и ущемлять интересы страховой компании или банка. В целом саму по себе аккредитацию ФАС не признает незаконной, но непрозрачность критериев отбора банками страховых компаний вызывает возмущение страховщиков. Многие банки утверждают в

отношении этого факта, что, прежде всего при отборе страховой компании ими учитывается финансовая устойчивость последней в целях минимизации своих рисков. Но, по логике, исходя из этого, все банки должны иметь одних и тех же страховщиков, что, как показывает практика, далеко не так. Страховая компания, получившая аккредитацию при одном банке, может не получить ее в другом. Отсутствие четких параметров отбора мешает страховым компаниям конкурировать на рынке.

В целом сотрудничество банков и страховых компаний движет и развивает рынок. ФАС считает необходимым дальнейшее развитие сотрудничества между банками и страховщиками. Назрела необходимость в разработке перечня требований к страховым компаниям, который бы учитывал перспективу расширения банками круга поддерживаемых ими страховых компаний, полисы которых признаются действующими в качестве полноценных обязательств по обеспечению эффективного страхования [2].

Таким образом, становится очевидным, что такие требования в обязательном порядке должны учитывать не только размер уставного капитала, но и статус страховой компании, определяющий ее положение в различных сегментах рынка страхования, динамику изменения ее финансового положения за предыдущий период, а также опыт предоставления прочих страховых услуг банкам.

Литература:

1. Николаенко Н.Н. Альянс банков и страховых компаний / Н.Н. Николаенко // Банки и технологии. - 2010 . - №2. – С.30-33.

2. Якубова А.А. Развитие страхования в российской банковской практике А.А. Якубова //Банковское дело. - 2012. - № 9 – С.50-55.

3. Якушев С.В. Банковско-страховое сотрудничество важное условие повышения конкурентоспособности российского финансового рынка / С.В. Якушев //Вестник АРБ. - 2005. - №22. – С.19-23.

Огородникова Я.А.

Формы сотрудничества банков со страховыми компаниями

ТюмГУ (г. Тюмень)

Тенденции развития сотрудничества страховых компаний и банков из года в год все сильнее проявляются на российском финансовом рынке. Данный факт связан, прежде всего, с общемировым опытом успешного взаимодействия страховщиков и банков, постепенной стабилизацией финансового положения в стране, происходящим в России стремительным ростом объемов кредитных и страховых операций [2].

Основными формами сотрудничества банков со страховыми компаниями можно назвать следующие: разовые формы сотрудничества, агентские отношения, кооперация (контрактный альянс), «финансовый супер-маркет».

Каждая из этих форм по-своему эффективна как для банка, так и для страховщика: наличие значительной клиентуры, пересечение интересов на рынке привлечения денег, общий рынок размещения свободных средств. Наиболее интересные и перспективные – это контрактный альянс и «финансовый супермаркет», при которых есть возможность совместно разрабатывать комплексные продукты и внедрять их в рамках одного института.

Отметим, что залогом успеха при кооперации финансовых структур в банкостраховые группы являются отлаженные технологии продаж и хорошее программное обеспечение. Это означает, что прежде чем механизм заработает эффективно, страховая компания должна разработать стандартные продукты и условия страхования, определить сам процесс взаимодействия менеджеров банка и сотрудников своего офиса, а также позаботиться о подготовке специалистов банков. Банкостраховые группы аккумулируют огромные средства, которые инвестируются также и с помощью инвестиционных и пенсионных фондов [1].

Развивая концепцию финансового супермаркета, его участники вырабатывают общую идеологию деятельности на финансовом рынке, внедряют общую корпоративную культуру, осуществляют согласованную маркетинговую и финансовую политику. В результате все это приводит к конкурентным преимуществам как объединения в целом, так и отдельно взятых компаний, входящих в данное объединение.

Тенденции к сотрудничеству наблюдаются и на более высоком уровне. Так, например, в 1998 году было подписано соглашение о сотрудничестве между Ассоциацией российских банков и Всероссийским союзом страховщиков, основной целью которого является совместная защита интересов страхового и банковского сектора России. В сферу интересов сторон, заключивших соглашение, входит совместная экспертиза по банковскому и страховому законодательству, усовершенствование системы подготовки специалистов банковского и страхового бизнеса, обмен аналитическими материалами и др.

Активизация сотрудничества страховых компаний и банков является общемировой тенденцией. Расширяется и углубляется взаимодействие рассматриваемых финансовых институтов и в России. При этом обозначенные процессы в нашей стране происходят достаточно интенсивно, в то время как за рубежом исследуемые формы взаимоотношений страховых организаций и банков складывались десятилетиями [3]. Однако, к сожалению, взаимоотношения банков и страховых организаций еще не являются достаточно распространенными, особенно в части страховых услуг для банков. Расширение свободной конкуренции, стабилизация экономики, постепенная либерализация финансового рынка предоставляют возможность для углубления начатых процессов.

Литература

1. Кожевникова И.Н. / Финансово-экономические взаимоотношения страховых организаций и банков / И.Н. Кожевников // Финансовый менеджмент. – 2010. - №2. – С.17-22.
 2. Якубова А.А. Страхование банковского бизнеса А.А. Якубова // Вестник университета. - 2012. - № 3 – С.25-30.
 3. Якушев С.В. Банковско-страховое сотрудничество важное условие повышения конкурентоспособности российского финансового рынка / С.В. Якушев // Вестник АРБ. - 2005. - №22. – С.19-23.
-

Перерва О.Л.

Развитие современных подходов к оценке конкурентоспособности предприятия

Калужский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана (г. Калуга)

Под конкурентоспособностью предприятия в общем виде понимается определение ранга предприятия среди конкурентов. У руководителей предприятий возникает вопрос оценки ранга своего предприятия среди конкурентов. Установление своего места в рыночной среде — первый шаг в определении конкурентоспособности предприятия.

Конкурентоспособность предприятия определяется его способностью бороться за рынок, что достигается производством конкурентоспособной продукции, пользующейся достаточным спросом на рынке, максимально эффективным использованием ресурсов на основе внедрения инновационных технологических процессов, достижением высокого уровня инвестиционной привлекательности.

Большинство используемых на практике методов и методик оценки конкурентоспособности предприятий основаны на применении различных коэффициентов для анализа производственной деятельности, финансового положения, эффективности инвестиций или на оценке потенциала предприятия и его имиджа.

Например, Беляевский И.К. определяет конкурентоспособность предприятия через его потенциал [1]. Элементы, составляющие потенциал организации, сгруппированы в 9 блоков:

1. Производственный и торгово-сбытовой потенциал – характеризуется производственной мощностью предприятия или объемом продаваемых торговым предприятием товаров.
2. Финансово-кредитный потенциал – характеризуется долей собственного и заемного капитала, кредитными возможностями, ликвидностью, скоростью оборота капитала.

3. Имидж фирмы – оценивается через отношение покупателей к марке и товарам предприятия, степень доверия к качеству товаров и уровню обслуживания.

4. Товарные ресурсы и качество товаров – характеризуется через объемом и ассортимент товаров, уровень товарных запасов, качество товара, уровень сервиса, эффективности распределительной сети, среднюю длительность жизненного цикла товаров.

5. Научно-технический потенциал (ноу-хау) – оценивается по размеру затрат на НИОКР, их долю в общей стоимости товара, срок разработки нового товара, наличие и стоимость патентов.

6. Инвестиционный потенциал – характеризуются уровнем разработки новых товаров на предприятии, временем проектирования новых товаров.

7. Трудовой потенциал – характеризуется показателями эффективности и производительности труда.

8. Управленческий и информационно-аналитический потенциал.

9. Бенч-маркетинг. Основное его содержание сводится к анализу (или прогнозу) превосходства над конкурентом. При этом могут выполняться действия, связанные со снижением затрат, укреплением конкурентной позиции повышением степени удовлетворенности покупателей и др.

Таран В.А. в работе [2] за основные показатели конкурентоспособности фирмы предлагает принимать:

- экономический потенциал и эффективность деятельности (активы, основной капитал, собственный и заемный капитал, объем продаж, доля на рынке, прибыль);

- уровень управления (формы организации и опыт функционирования элементов хозяйственного механизма с позиции нововведений и ответственности);

- производственный и сбытовой потенциалы, указывающие на возможность фирмы производить и реализовывать ту или иную продукцию в требуемых количествах в необходимые сроки (наличие сырьевой базы; производственные и сбытовые мощности; объем и направления капиталовложений, определяющих производственную политику и т.д.);

- научно-исследовательский потенциал (организация и направление научных исследований, ежегодные расходы на НИОКР, число патентов на изобретения, область патентования, оценка возможности занятия фирмой монопольного положения в какой-либо области техники и т.д.);

- финансовое положение (платежеспособность, кредитоспособность и условия кредитования, структура капитала — отношение собственного капитала к общей сумме активов и т.д.);

- репутация фирмы, ее рыночная стратегия, инновационная деятельность;

- состояние и квалификация трудовых ресурсов.

Недостатки данных методов в том, что в них не приведены конкретные показатели конкурентоспособности предприятия, а проблема определения интегрального показателя вообще не рассматривается.

Вышеназванных недостатков лишена работа Шальминовой А.С. [3], в которой для оценки конкурентоспособности предприятия предлагается выбирать систему показателей эффективности производственной деятельности предприятия, финансового положения предприятия, эффективности организации сбыта и продвижения товара, конкурентоспособности товара и эффективности инновационного проекта. Интегральный показатель конкурентоспособности автор получает методом теории желательности. Общий показатель конкурентоспособности предприятия рассчитывается в виде средней геометрической взвешенной:

$$K = \sum_{i=1}^5 a_i \sqrt{e_1^{a_1} * e_2^{a_2} * e_3^{a_3} * e_4^{a_4} * e_5^{a_5}},$$

где a_i - коэффициенты весомости показателей эффективности;

e_i - частные показатели эффективности деятельности предприятия.

Если предприятие имеет абсолютно неприемлемый критерий по какому-либо показателю, то ему присваивается нулевое значение функции желательности. В этом случае из-за равенства нулю частной функции желательности уровень конкурентоспособности также равняется нулю. Достоверность оценки конкурентоспособности по данной методике в значительной степени зависит от квалификации эксперта и является во многом субъективным процессом, т.к. интегральный показатель рассчитывается с использованием весов, определяемых экспертами.

Этот же недостаток присущ и интегральному показателю конкурентоспособности Воронова А.А. [4], рассчитываемого по формуле:

$$J_{1/2} = a_{1/2} * b_{1/2} * ... * k_{1/2},$$

где $a_{1/2}, b_{1/2}, ... * k_{1/2}$ — частные показатели конкурентоспособности продукции первого производителя относительно второго.

Они определяются отношением какого-либо параметра товара первого производителя к аналогичному значению параметра товара второго производителя. Более конкурентоспособному товару соответствует более высокое значение $J_{1/2}$. Критерий $J_{1/2}$ не может быть рассчитан индивидуально только по показателям оцениваемого объекта. В данной методике цене товара не придается особого значения, она принята как один обычный параметр изделия, что неверно. На практике можно встречать более дорогие товары, качество которых хуже более дешевых аналогов и в слу-

чае применения показателя $J_{1/2}$ соотношения частных показателей могут сложиться так, что некачественный товар может иметь более высокий показатель конкурентоспособности.

Конкурентоспособность предприятия, представляет собой среднеарифметическое, или средневзвешенное число конкурентоспособности отдельных видов выпускаемой предприятием продукции. Автор описанной методики считает, что конкурентоспособность товара и предприятия, его выпускающего, это одно и то же, что весьма спорно. Конкурентоспособность товара является определяющим фактором конкурентоспособности предприятия, но не исчерпывающим.

Фатхутдинов Р.А. [5] в своей работе предлагает оценивать конкурентоспособность предприятия по четырем основным группам показателей:

1) преимущества во внешней среде (макросреда, инфраструктура региона, микросреда);

2) преимущества во внутренней среде (технологии, организация процессов, ресурсы);

3) преимущества в качестве и ресурсоемкости выпускаемых товаров, новшеств (товары, новшества, услуги);

4) преимущества рынков (по объему рынков, по количеству конкурентов, по оперативности и надежности финансовых операций, по безопасности торговли). Предлагаемые автором показатели учитывают все аспекты деятельности предприятия.

Для интегральной оценки конкурентоспособности предприятий в статике Фатхутдинов Р.А. предлагает формулу, учитывающую весомость товаров и рынков, на которых они реализуются:

$$K = \sum_{i=1}^n a_i * b_i * k_{ij} \rightarrow 1$$

где a_i — удельный вес товара в объеме продаж за анализируемый период;

b_j — показатель значимости рынка, на котором представлен товар организации;

k_{ij} — конкурентоспособность i -го товара на j -м рынке.

Недостатком данной методики, как и методики Воронова А.А., является то, что конкурентоспособность предприятия отождествляется конкурентоспособностью его товара, что не всегда корректно. Кроме того, в данной методике значимость рынка определяется субъективно, что снижает достоверность оценки.

Анализируя ключевые характеристики состояния предприятия и известные подходы к оценке и повышению его конкурентоспособности,

можно, по мнению автора, сформулировать основные принципы, концепции обеспечения конкурентоспособности предприятий (рисунок 1):



Рис. 1. Критерии конкурентоспособности предприятия

Задача обеспечения конкурентоспособности предприятия включает обеспечение конкурентоспособности продукции и собственно конкурентоспособности предприятия.

Следует выделять разные критерии конкурентоспособности предприятия в зависимости от горизонта планирования и управления на предприятии.

Основным показателем конкурентоспособности предприятия на оперативном уровне является комплексный показатель конкурентоспособности продукции.

На тактическом уровне конкурентоспособность предприятия обеспечивается его общим финансово-хозяйственным состоянием и характеризуется интегральным показателем его состояния.

На стратегическом уровне конкурентоспособность предприятия характеризуется инвестиционной привлекательностью, критерием которой является рост стоимости бизнеса.

Конкурентоспособность продукции представляет собой важный показатель конкурентоспособности предприятия, так как производство и сбыт конкурентоспособной продукции обеспечивают наличие денежного потока.

Существующие методики комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволяют охарактеризовать конкурентоспособность предприятия на тактическом уровне.

Показатель стоимости компании можно считать основным показателем ее конкурентоспособности [6]. Это связано с тем, что стоимость компании интегрирует в себе показатели, отражающие внутреннюю ситуацию

фирмы и ее внешнее окружение, и тем самым позволяет сопоставлять результаты деятельности различных экономических субъектов. Кроме того, использование показателя стоимости как главного фактора конкурентоспособности компании можно объяснить и изменением сущности компании. Фактически предприятие превратилось в товар, собственник которого желает получить за него максимальную цену. Для собственников стоимость компании является единственным критерием оценки его финансового благополучия, который дает комплексное представление об эффективности управления бизнесом. Объем продаж, прибыль, себестоимость, финансовые показатели (ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность и эффективность) являются промежуточными характеристиками отдельных экономических аспектов деятельности предприятия, и лишь его стоимость служит общим показателем.

Эффективная деятельность предприятий в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития и повышения конкурентоспособности в значительной мере определяется уровнем их инвестиционной активности и диапазоном инвестиционной деятельности.

Целью инвестиционных решений является рост стоимости предприятия, определяемый увеличением прогнозных дисконтированных денежных потоков от различных видов деятельности. Поэтому следует оценивать влияние на рост стоимости компании повышения эффективности ее операционной и инвестиционной проектной деятельности. Таким образом, оценка инвестиционных проектов является составной частью оценки бизнеса, поскольку все будущее компании, ее стоимость неразрывно связаны с реализацией перспективных проектов.

Главным критерием эффективности инвестиционного проекта всегда считалась величина чистого приведенного дохода (NPV). Для нахождения данного показателя, необходимо строить детальные прогнозы на весь период, в течение которого работают сделанные инвестиции, что не всегда оправдано. В результате, в каждом проекте остается значительный фрагмент неучтенных доходов.

В большей степени эта проблема исчезает, если перейти от традиционных показателей эффективности к одному из методов, используемых при оценке стоимости компаний – методу дисконтирования денежных потоков с построением модели Гордона.

Когда не удастся сделать предположение в отношении стабильности доходов, расходов от проекта и/или их темпов роста, используется метод дисконтированных денежных потоков, который основан на оценке денежных потоков инвестиционного проекта в будущем для каждого из нескольких временных промежутков. Эти потоки затем пересчитываются в стоимость путем использования ставки дисконта и техники текущей стоимости. Особенностью методов дисконтированных денежных потоков и их

главным достоинством является то, что они позволяют учесть несистематические изменения денежных потоков, которые нельзя описать какой-либо математической моделью. Данное обстоятельство делает привлекательным использование метода дисконтированных денежных потоков в условиях российской экономики, которая характеризуется сильной нестабильностью цен на готовую продукцию, сырье, материалы, кредитные ресурсы и прочие компоненты, существенным образом влияющие на стоимость оцениваемого проекта.

Данный метод предусматривает выполнение следующих этапов работы:

- формирование модели денежного потока;
- выбор длительности прогнозного периода;
- анализ и прогнозирование поступлений и выплат;
- расчет денежного потока для каждого прогнозного периода;
- расчет адекватной ставки дисконтирования;
- расчет текущей стоимости будущих денежных потоков прогнозного периода;
- определение величины стоимости проекта в постпрогнозный период;
- внесение итоговых поправок (если таковые необходимы).

Расчеты стоимости инвестиционного проекта выполняются на основании финансового плана. Денежный поток формируется в результате слияния притока и оттока денежных средств по проекту. Сумма поступлений денежных средств в процессе реализации проекта формируется путем суммирования следующих статей:

- поступления от сбыта продукции;
- поступления от реализации активов.

Сумма выплат денежных средств в процессе реализации проекта формируется аналогичным образом и включает в себя:

- переменные издержки;
- затраты на сдельную заработную плату;
- постоянные издержки;
- налоги;
- затраты на приобретение активов;
- другие издержки подготовительного периода.

Таким образом, полная стоимость проекта рассчитывается по формуле, называемой моделью Гордона:

$$V_{инв.пр} = \sum_{i=1}^t NPV_i + \frac{NPV_t(1+\Delta)}{C_o - \Delta},$$

где NPV_i – чистый приведенный доход (ЧПД) каждого i -го года прогнозного периода;

t – количество лет прогнозного периода;

NPV_t - ЧПД последнего года прогнозного периода;

C_d - ставка дисконтирования (в долях);

Δ - темп роста.

Таким образом, оценка конкурентоспособности предприятия по показателю его рыночной стоимости приобретает важное значение в современных условиях, т.к. позволяет оценивать конкурентоспособность предприятия на стратегическом уровне.

Литература:

1.Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: учебное пособие / И.К.Беляевский.- М.: Финансы и статистика.- 2003.- 270с.

2.Таран, В.А. Конкурентоспособность предприятий: проблема современной политики и стратегия в области качества // Машиностроитель. – 2008. – №2. – с.6-12.

3.Воронов, А.А. Моделирование конкурентоспособности продукции предприятия // Маркетинг. – 2008.- N 4.- с.86-94.

4.Шальминова, А.С. Конкурентоспособность фирмы: подходы, критерии, методы оценки // Маркетинг в России и за рубежом. - 2003.- №2.- с.33-37.

5.Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. – Казань: Лана. - 2008. - 113с.

6.Лаврухина, Н.В., Перерва, О.Л. Стоимостная концепция и оценочные технологии управления инновационными предприятиями: учебное пособие / Лаврухина Н.В., Перерва О.Л.. – М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана. – 2013. - 243с.

Петрова Т.И.

Модель институционального развития банковской системы России

Финансовый университет при Правительстве РФ (г.Москва)

Банковская система является составной, и очень важной, частью экономики страны, она органично включена не только в финансовый, но и в производственный циклы, поэтому ее институциональная структура существенно влияет на эффективность выполнения банковской системой возложенных на неё функций.

Банковская система России, с точки зрения отношений, складывающихся между входящими в неё институтами, является двухуровневой. Первый уровень представлен органами регулирования банковской системы, наделенными определенными властными полномочиями, второй – основными участниками, занимающимися банковской деятельностью, а

также организациями банковской инфраструктуры, обслуживающими их деятельность и выполняющими отдельные функции самокоординации системы.

Институциональную структуру уровней банковской системы России можно рассматривать с позиций формально-юридического и экономико-содержательного подходов.

Формально-юридический подход определен Федеральным законом от 02.12.1990 №395-1 «О банках и банковской деятельности».

С позиции экономико-содержательного подхода первый уровень банковской системы фактически включает Банк России и АСВ. Важнейшей особенностью, присущей первому уровню банковской системы России, является его реструктуризация вследствие создания мегарегулятора посредством присоединения Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) к Банку России. Создание мегарегулятора на основе Банка России имеет как свои достоинства, так и недостатки, однако в целом данное явление можно оценить как позитивное, поскольку оно соответствует цели создания в Москве мирового финансового центра, а также позволит решить проблему низкого технического и кадрового потенциала ФСФР.

Второй уровень российской банковской системы занимают банки, небанковские кредитные организации, государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» (ВЭБ), представительства иностранных банков и институты банковской инфраструктуры (банковские союзы и ассоциации, АИЖК и его дочерние структуры, бюро кредитных историй, а также их союзы и ассоциации, коллкторские агентства, а также их союзы и ассоциации). К участникам второго уровня банковской системы по своей экономической сущности также относятся микрофинансовые организации и кредитные кооперативы. При этом важным недостатком российской банковской системы является отсутствие у данных квазibanковских структур достаточных системообразующих связей с другими элементами банковской системы. Вместе с тем, в настоящее время наблюдается тенденция постепенного логичного встраивания кооперативов потребительского кредитования и микрофинансовых организаций в банковскую систему.

Заложенные в Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года, разработанном Минэкономразвития РФ (далее - Прогноз), параметры обуславливают необходимость развития новых форм банковских учреждений и квазibanковских структур.

Целесообразным является введение институтов локального коммерческого банка и регионального банка развития.

С сентября 2013 года начался переход кредитных потребительских кооперативов и микрофинансовых организаций под надзор Банка России-

мегарегулятора. Указанное может привести к тому, что деятельность квазибанковских структур будет более регулируемой и, как следствие, начнёт носить менее ростовщический и более банковский характер. В результате часть квазибанковских структур, оставляя за собой прежнюю юридическую форму, будет фактически выполнять функции банков для небольших городов и поселений, а другая - впоследствии разовьётся в учреждения банковского типа, в частности на базе кредитных кооперативов, как и в развитых странах, в России появятся кооперативные банки.

В форме особого вида микрофинансовых организаций следует создать сектор сберегательных учреждений, включающих универсальные сберегательные кассы и их объединения, строительные сберегательные кассы и их объединения. Вполне вероятно развитие банковских услуг на базе ФГУП «Почта России», учитывая его активные действия в этом направлении.

Целесообразна также модернизация банковской инфраструктуры: объединение всех действующих бюро кредитных историй в одну большую ассоциацию; введение институтов залогового бюро, объединённых в одну ассоциацию; создание независимого института методологической и методической поддержки кредитных организаций.

Следует отметить, что банковская система является открытой системой и неразрывно вплетена в общую экономическую систему России. Модернизация институциональной структуры банковской системы должна стать одним из важнейших, но всё-таки «одним из», аспектов структурной перестройки российской экономики. Только комплексный подход при решении системных проблем российской экономики может привести к достижению её успешного развития.

Литература:

1. Лаврушин О.И. Банковская система в современной экономике/под ред. Лаврушина О.И. - Москва: Кнорус, 2011. – 360 с.

2. Поморина М.А., Валенцева Н.И. Нужны ли российской экономике региональные банки?//Банковское дело. – 2011. - №2, №3 – с.21-27, с.42-49.

3. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года, разработанном Минэкономразвития РФ

4. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности».

Петросян С.М.

Особенности применения метода математического моделирования в экономике

СКФУ (Ставрополь)

Проникновение математики в экономическую науку связано с преодолением значительных трудностей. В этом отчасти была "повинна" математика, развивающаяся на протяжении нескольких веков в основном в связи с потребностями физики и техники. Но главные причины лежат все же в природе экономических процессов, в специфике экономической науки.

Большинство объектов, изучаемых экономической наукой, может быть охарактеризовано понятием «сложная система».

Наиболее распространено понимание системы как совокупности элементов, находящихся во взаимодействии и образующих некоторую целостность, единство. Важным качеством любой системы является *эмерджентность* – наличие таких свойств, которые не присущи ни одному из элементов, входящих в систему. Поэтому при изучении систем недостаточно пользоваться методом их декомпозиции на элементы с последующим изучением этих элементов в отдельности. Одна из трудностей экономических исследований заключается в том, что почти не существует экономических объектов, которые можно было бы рассматривать как отдельные (внесистемные) элементы.

Сложность системы определяется количеством входящих в нее элементов, связями между этими элементами, а также взаимоотношениями между системой и средой. Экономика страны обладает всеми признаками очень сложной системы. Она объединяет огромное число элементов, отличается многообразием внутренних связей и связей с другими системами (природная среда, экономика других стран и т.д.). В народном хозяйстве взаимодействуют природные, технологические, социальные процессы, объективные и субъективные факторы.

Возможность математического моделирования любых экономических объектов и процессов не означает, разумеется, ее успешной осуществимости при данном уровне экономических и математических знаний, имеющейся конкретной информации и вычислительной техники. И хотя нельзя указать абсолютные границы математической формализуемости экономических проблем, всегда будут существовать еще неформализованные проблемы, а также ситуации, где математическое моделирование недостаточно эффективно.

Литература

Академия рынка: маркетинг, перевод с французского; А. Дайан, Ф.Бурекедь, Л. Ланкар и др.; научная редакция А.Г. Худокормова. - М: Экономика, 2007, стр. 20 - 73.

Кирова К.С., Доценко А.Е., Мараховский А.С. Идентификация параметров сбалансированной межотраслевой динамической модели экономической системы. Научно-технические ведомости СПбГПУ. –СПб., 2009. №3, том 2 стр. 74 - 86.

Пивень Д.А.

Бюджетный процесс в контексте формирования территориальной агломерация (на примере агломерации Ярославской области)

ЯрГУ им. П.Г. Демидова (г. Ярославль)

В условиях сложившейся социально-экономической модели развития российской экономики, актуальной проблемой становится задача создания новой организационной структуры развития региональных образований, направленной не только на поддержание устойчивого роста субъектов, но, главным образом, обеспечивающей опережающий рост территорий.

Сложившийся мировой опыт Германии, США, Франции и других стран доказывает необходимость создания региональных объединений нового уровня, а именно агломераций. Под этой категорией мы понимаем создание новой формы взаимодействия компактно расположенных населённых пунктов, главным образом, городских, объединённых в сложную многокомпонентную динамическую систему с тесными трудовыми, культурно-бытовыми и производственными связями.

Создание такой формы взаимодействия регионов даёт преимущества в развитии тех территорий, на которых распространяется агломерация, и дает большую эффективность используемых ресурсов, так как достигается синергетический эффект.

В процессе бюджетирования происходит четкая систематизация и определение тех денежных ресурсов, которые будут направлены на реализацию поставленных целей и функций, стоящих перед руководителями муниципальных образований и территориальными органами.

Важным элементом оптимизации бюджета, а так же повышения его надежности и эффективности является анализ и мониторинг эффективности бюджета по доходной и расходной части, что обеспечивает мобилизацию внутренних резервов и определение возможности потенциального увеличения доходов и снижения расходов в бюджете.

Таким образом, процесс бюджетирования агломерации Ярославской области предусматривает внедрение системы управления по результатам (МВО) и внедрение ключевых показателей эффективности (KPI). Данные

меры помогут оценить эффективность и степень достижения стратегических целей, поставленных перед органами исполнительной власти. А так же позволят увязать стратегические цели с финансовым обеспечением этих целей. Мировая практика доказывает, что внедрение МВО и КРІ позволяет повысить эффективность и адресность исполнения бюджета (расходов).

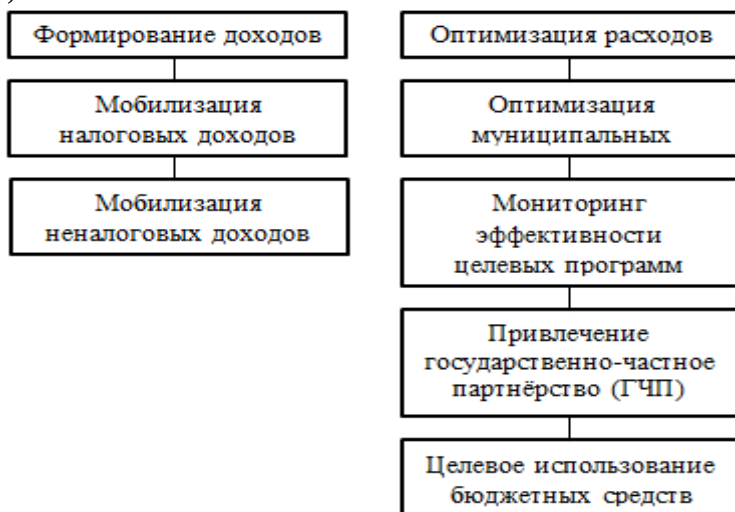


Рис. 1. Методы повышения надежности и эффективности системы бюджетирования агломерации Ярославской области.

Разработка модели бюджета агломерации Ярославской области предусматривает оценку уровня влияния, создания новой формы взаимодействия территорий на консолидированный бюджет агломерирующих субъектов, т.е. необходимо определить синергетический эффект, достигаемый при формировании агломерации.

В таблице 1 отражена степень влияния агломерации на консолидированные статьи бюджета.

Так «+» - означает изменение статей бюджета в сторону увеличения (возрастания)

«-» - означает изменение статей бюджета в сторону уменьшения (убывания)

«0» - означает, что на изменение данной статьи нет влияния

Таблица 1

Бюджетная матрица «Выгоды-потери агломерации»

	Повыше- ние пред- принима- тельской активности	Эффект масшта- ба	Повы- шение благосо- стояния населе- ния	Демо- графи- ческое повы- шение чис- ленно- сти насе- ления	Концен- трация ресурсов
ДОХОДЫ					
Налоговые доходы:	+	+	+	+	+
Налог на доходы физических лиц	+	+	+	+	+
Налоги на совокупный доход	+	+	0	0	0
Единый сельскохозяйственный налог	+	+	0	0	0
Неналоговые доходы	+	+	+	+	0
Доходы от использования имуще- ства, находящегося в государ- ственной и муниципальной соб- ственности	+	+	0	0	+
Доходы от продажи материаль- ных и нематериальных активов	+	+	0	0	+
Безвозмездные поступления	+	+	+	+	+
ВСЕГО ДОХОДОВ	+	+	+	+	+
РАСХОДЫ					
Общегосударственные вопросы.	-	-	-	-	-
Функционирование высшего должностного лица субъекта Российской Федерации и муни- ципального образования	-	-	-	+	-
Функционирование Правитель- ства Российской Федерации, высших органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, местных админи- страций.	-	-	-	-	-
Резервные фонды	-	-	-	+	-
Другие общегосударственные вопросы	-	-	-	-	-
Национальная безопасность и правоохранительная деятель- ность.	-	-	-	-	-
Защита населения и территории от чрезвычайных ситуаций при- родного и техногенного характе- ра, гражданская оборона	-	-	-	-	-

Национальная экономика.	-	-	-	-	-
Жилищно-коммунальное хозяйство.	-	-	-	+	-
Коммунальное хозяйство.	-	-	-	+	-
Другие вопросы в области жилищно-коммунального хозяйства.	-	-	-	+	-
Образование	-	-	-	+	-
Молодежная политика и оздоровление детей.	-	-	-	+	-
Социальное обеспечение населения.	-	-		+	-
Обслуживание государственного и муниципального долга	-	-	-	-	-
ВСЕГО РАСХОДОВ	-	-	-	-	-
Дефицит	-	-	-	-	-

Подводя итог данной модели бюджета агломерации Ярославской области, можно сделать вывод, что общий объем доходной части бюджета будет иметь положительную тенденцию роста, в большей степени это связано с увлечением производства.

Отмечается тенденция к снижению статей расходов за счет эффекта масштаба и централизации управления территориальной агломерацией.

Таким образом, агломерация является механизмом развития территории, который направлен на повышение в регионе социально-экономического благосостояния.

Литература:

1.Бюджетный кодекс РФ.

2.Бюджетная система Российской Федерации: Учебник / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – М.: Юрайт, 1999. – 314с. Бюджетный процесс в Российской Федерации: Учеб. пособие / Л.Г. Баранова, О.В. Врублевская и др. – М.: Перспектива, ИНФРА-М, 1998. – 222с.

3.Гришин В.И. Фактор стабилизации экономического и социального положения в регионах // Финансы. - 2001. - № 8. - С. 3-6.

4.Лексин В.Н., Швецов А.Н. – Государство и регионы: Теория и практика государственного регулирования территориального развития. Изд. 5-е. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009.-368с.

Радчик М. В.

Об одной дескриптивно-оптимизационной модели управления промышленным предприятием

ВолГУ (г. Волгоград)

Процесс калькуляции себестоимости позволяет оценить целесообразность дальнейшего выпуска, оптимизировать ассортимент и др., что необходимо для эффективного управления промышленным предприятием. Предлагается математическая модель максимизации прибыли при плани-

ровании себестоимости продукции предприятия, использующего попроцессный метод калькуляции¹.

Рассматривается функция прибыли предприятия, выпускающего n видов продукции:

$$\pi(\tau) = (1 - \beta) \sum_{i=1}^n \int_{T_1}^{T_2} D(\tau) \cdot (c_i(\tau) - s_i(\tau)) \cdot t_i(\tau) d\tau, \quad (1)$$

где β – налог на прибыль; $D(\tau)$ – дефлятор, сводящий стоимостные выражения к начальному моменту с учетом прогнозируемого уровня инфляции на период планирования; $[T_1, T_2]$ – период планирования; $t_i(\tau)$, $s_i(\tau)$ и $c_i(\tau)$ – объем выпуска, себестоимость и цена реализации i -ого вида продукции, $i = \overline{1, n}$.

В рамках модели: цены на материалы, готовые изделия считаются известными функциями времени; базовые технологии остаются неизменными, остальные факторы производства варьируются (ситуация среднесрочного планирования).

Для планирования прибыли себестоимость продукции должна быть известна до выпуска, но она может быть рассчитана только по факту. В случае попроцессного метода калькуляции себестоимости [0] можно использовать прогнозное значение. В большинстве случаев пропорция выпускаемой продукции (сортамент) – набор (i, t_i) , $i = \overline{1, n}$, где i – вид, а t_i – планируемый объем выпуска – оказывает значительное влияние на величину себестоимости: $s_i(\tau) = s_i(t_1(\tau), t_2(\tau), \dots, t_n(\tau), \tau)$, $i = \overline{1, n}$. Следовательно, расчет себестоимости в условиях отсутствия информации о сортаменте выпуска не возможен, а без нее нельзя определить прибыль. Предлагается две задачи – максимизация прибыли и планирование себестоимости продукции – решить совместно, т. к. из (1) следует, что прибыль – функция от объемов выпуска: $\pi(s_1(t_1(\tau), t_2(\tau), \dots, t_n(\tau)), \dots, s_n(t_1(\tau), t_2(\tau), \dots, t_n(\tau)), \tau) = \pi(t_1(\tau), t_2(\tau), \dots, t_n(\tau), \tau)$. Задача планирования сводится к определению объемов выпуска для максимизации прибыли с последующим вычислением значений себестоимости. Данная задача оптимизации сохраняет свою актуальность в полной мере и в случае изменения методики, используемой при расчете себестоимости. Модификация последней скажется лишь на методах оптимизации.

Независимо от длительности период планирования можно разбить на v временных отрезков, где прогнозные значения цен (ресурсов, реализации) и уровня инфляции неизменны. Исходная функция прибыли предприятия (1) приобретает вид:

¹ Приведенный результат легко распространяется на случай производства с несколькими переделами

$$\pi = (1 - \beta) \sum_{i=1}^n (D_i (c_i^1 - s_i^1) \cdot t_i^1 + \dots + D_r (c_i^r - s_i^r) \cdot t_i^r + \dots + D_v (c_i^v - s_i^v) \cdot t_i^v) \quad (2)$$

где $D_r, t_i^r, r = \overline{1, v}$ – дефлятор и объем выпуска i -го вида продукции на g -ом участке.

Естественно полагать наличие в модели некоторых ограничений, обусловленных особенностями промышленного производства, использования ресурсов. При независимости граничных условий кусочно-линейная структура функции прибыли позволяет исходную задачу разбить на подзадачи. Исследование построенной математической модели [0] показало, что функция прибыли оказывается линейной относительно объемов выпуска, что означает возможность ее решения методами линейного программирования.

Литература:

1. Лосев А.Г., Радчик М.В., Об одной дескриптивно-оптимизационной модели среднесрочного планирования // Проблемы управления. - 2008. - № 2., с. 42-47.

2. Основные положения по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях (утв. ЦСУ СССР, Госпланом СССР, Госкомцен СССР и Минфином СССР 20 июля 1970 г. N АБ-21-Д) // Экономика и жизнь, 1996 г., N 52.

Размахова А.В.

Особенности оценки бизнеса в процедурах банкротства

Калужский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана (г. Калуга)

Оценивая рыночную стоимость предприятия, можно с достаточно высокой степенью точности определить тенденцию его развития. Увеличение рыночной стоимости означает, что предприятие находится на стадии роста, развивается его производственная мощность, реализуются инвестиционные проекты, развивается производство, расширяется сбытовая сеть, предприятие осваивает новые рынки сбыта. Снижение рыночной стоимости предприятия является главным индикатором ухудшения его финансово-экономического состояния, развития предкризисной или кризисной ситуации, введением банкротства. В этой связи принятие верных управленческих решений невозможно без информации о стоимости бизнеса.

При введении процедур банкротства в отношении предприятия-должника информация о рыночной стоимости активов или имущественного комплекса должника в целом объективно необходима арбитражному управляющему для решения следующих задач:

На стадии наблюдения оценка стоимости нужна для установления достаточности имущества должника для покрытия судебных издержек и расходов на вознаграждение арбитражным управляющим.

При введении процедуры внешнего управления оценка стоимости предприятия используется внешним управляющим при составлении плана внешнего управления.

В конкурсном производстве информация о рыночной стоимости используется арбитражным управляющим для прогнозирования размера конкурсной массы и определения перспектив удовлетворения требований кредиторов в соответствии с реестром требований кредиторов.

Арбитражный управляющий при продаже активов должника в соответствии со ст. 110, 111, 130 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [1] должен воспользоваться услугами независимого оценщика для расчета стоимости активов (или имущественного комплекса в целом) и только потом выставлять имущество на торги, при этом начальная цена продажи не может быть ниже рыночной стоимости, установленной оценщиком.

Результаты продажи активов (имущественного комплекса) зависят от оценки рыночной стоимости и определяют во многом эффективность проведения процедур банкротства [2]. Если рыночная стоимость, полученная при использовании оценочных методов, окажется слишком высокой по сравнению с реальной рыночной стоимостью, то потенциальные покупатели откажутся от заключения сделки по покупке. Конкурсному управляющему придется проводить повторные торги или использовать технологию продажи публичным предложением, что в итоге приведет к увеличению срока конкурсного производства и затрат на его проведение, к физической ликвидации производственного комплекса и сделает невозможным переход имущественного комплекса в руки эффективного собственника.

Наоборот, необоснованно заниженная стоимость имущественного комплекса предприятия-должника также «ударит по карману» кредиторов, поскольку в этом случае использование оценочных методов помогло бы найти реальную стоимость и соответственно увеличить конкурсную массу.

Следует отметить, что процедура банкротства накладывает определенный отпечаток как на процесс оценки стоимости несостоятельного предприятия, так и на само понятие «оценка стоимости».

Оценка имущества предприятия предполагает расчет величин различных видов стоимости: рыночной, т.е. стоимости при существующем использовании, ликвидационной – стоимости при принятии решения о ликвидации предприятия, инвестиционной - стоимости с ограниченным рынком и др. В результате один и тот же объект в конкретный момент времени может быть оценен по-разному и иметь неодинаковую стоимость.

Например, величина рыночной стоимости действующего предприятия будет значительно отличаться от величины ликвидационной стоимости того же предприятия (если оцениваемое предприятие успешно функционирует на рынке). В первом случае стоимость компонентов предприятия определяется на основе их вклада в общий бизнес, т.е. предприятие оцени-

вается как единое целое, потенциально прибыльное в будущем. Во втором случае реализуются отдельные виды активов (имущественного комплекса) предприятия по цене, значительно ниже рыночной, поскольку, как правило, использование метода ликвидационной стоимости подразумевает продажу активов в сжатые сроки.

Обоснованная рыночная стоимость предприятия — один из широко используемых в оценочной практике и антикризисном управлении предприятием видов стоимости, так как арбитражный управляющий должен начинать свою деятельность на кризисном предприятии с выяснения реальной рыночной стоимости данного имущественного комплекса и бизнеса в целом.

Для арбитражного управления данный вид стоимости можно применять на стадиях наблюдения, внешнего управления и финансового оздоровления. В условиях же конкурсного производства определить рыночную стоимость не представляется возможным по следующим обстоятельствам:

- продажа имущества не может рассматриваться в качестве добровольной сделки, поскольку конкурсный управляющий реализует имущество по решению суда;
- реализуемое имущество чаще всего продается в сжатые сроки, ограниченные периодом конкурсного производства;
- при продаже имущества не учитывается рыночная конъюнктура, что не позволяет конкурсному управляющему реализовать активы по максимально возможной цене.

Инвестиционная стоимость в большинстве случаев используется для обоснования инвестиционных проектов и представляет собой стоимость объекта для конкретного инвестора, определенная исходя из его субъективных целей. Покупателю это позволяет принять наиболее рациональное решение о покупке или отказе в приобретении какого-либо объекта.

При арбитражном управлении данный вид стоимости может использоваться на стадии внешнего управления. Здесь чаще всего предприятие продается конкретному инвестору, а инвестор в данном случае покупает не набор активов, а будущие доходы, которые предприятие сможет принести ему через определенный период времени с учетом требуемой ставки дохода.

Утилизационная стоимость — стоимость утилизируемых активов предприятия, которые полностью утратили свою первоначальную полезность вследствие полного износа. Этот вид стоимости редко используется антикризисными управляющими в процессе работы на кризисных предприятиях. Величина утилизационной стоимости может рассчитываться, например, для определения цены реализации полностью изношенного оборудования.

Стоимость действующего предприятия для целей антикризисного управления целесообразно рассчитывать, когда предприятие находится в начальной фазе развития кризиса, поскольку в этом случае предприятие реально функционирует на рынке и приносит собственнику доход.

Если же предприятие находится в режиме сокращенного воспроизводства или по отношению к нему осуществляются наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, то стоимость действующего предприятия, вероятнее всего, будет рассчитана антикризисным управляющим с большой долей условности, поскольку доходный подход рационален при наличии дохода, а сравнительный подход здесь невозможен из-за отсутствия информации об аналогичных предприятиях.

В распоряжении антикризисного управляющего остается в основном затратный подход, с помощью которого стоимость действующего предприятия может быть определена методом чистых активов и методом ликвидационной стоимости. Доходный подход возможен при обосновании и выборе одного из вариантов программы реструктуризации.

Если предприятие находится на стадии конкурсного производства (заклЮчительной стадии процедуры банкротства), целесообразно сразу рассчитывать ликвидационную стоимость.

Ликвидационная стоимость, по мнению большинства зарубежных и российских экономистов и специалистов в области оценочной деятельности, представляет собой денежную сумму, полученную собственником от продажи имущества в сжатые сроки (как правило, срок конкурсного производства составляет 1 — 2 года). В этом случае предприятие может быть продано либо как единый имущественный комплекс, либо активы распределяются отдельно.

Следует отметить, что доходный подход к оценке активов несостоятельных предприятий практически не применяется. Например, при оценке оборудования оценщики обычно определяют стоимость отдельных станков, а не единых технологических линий, способных приносить доход. Здания и сооружения в большинстве случаев могут приносить доход только в составе имущественного комплекса, поэтому сложно вычлениТЬ из общей величины дохода, получаемого от функционирования имущественного комплекса, часть дохода, приходящуюся на конкретные активы.

Доходный подход в основном применяется на стадии внешнего управления с целью определения стоимости имущественного комплекса несостоятельного предприятия. Здесь величина стоимости характеризует перспективы развития бизнеса, а также учитывает размер капитальных вложений, требуемый для дальнейшего функционирования предприятия. Низкая величина стоимости бизнеса несостоятельного предприятия, рассчитанная с помощью доходного подхода, свидетельствует о необходимости

сти значительных капиталовложений в развитие предприятия, что, естественно, снижает стоимость компании для потенциального инвестора.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- при оценке несостоятельных предприятий оценщик, по возможности, должен использовать все подходы, поскольку результат, полученный по каждому из подходов, несет значительное количество информации для кредиторов и потенциальных инвесторов и может оказать значительное влияние на итоговую величину стоимости предприятия;
- особенности оценки несостоятельных предприятий связаны с законодательными ограничениями на их продажу. Данные ограничения обуславливают специфику всех подходов и методов оценки.

Рассматривая роль и функциональное назначение оценки имущества в системе антикризисного управления, можно отметить, что оценка стоимости:

- очень важна для предприятия, оказавшегося в сложном финансовом положении, для арбитражного управляющего в качестве критерия принятия решений и последовательности действий (например, арбитражный управляющий может принять одно из следующих решений: реорганизовать производство, закрыть нерентабельные участки, продать бизнес и т.д.);
- выступает критерием эффективности применяемых арбитражным управляющим мер (о чем свидетельствует изменение стоимости предприятия в зависимости от принятия различных антикризисных решений);
- служит исходной информацией для принятия определенных решений в ходе антикризисного управления;
- используется для расчета конкурсной массы предприятия и прогнозирования перспектив погашения требований кредиторов.

Литература:

1.Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002г. №127-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс»

2.Размахова А.В. Инновационные электронные технологии продажи имущества предприятий - банкротов, как фактор повышения эффективности процедур банкротства(статья). - Труды МГТУ Современные экономические проблемы бизнеса наукоемкого производства.- Москва. – 2013.

Савина Е.В.

Системно-деятельностный подход в работе ОУ

МБОУ Балахонихинская ООШ (Нижегородская обл.)

Освоение ФГОС повлекло за собой пересмотр давно сложившейся системы образования, позволив педагогам по-новому выстраивать образовательное пространство, в том числе с применением современных информационных технологий.

В основе федерального государственного образовательного стандарта лежит системно - деятельностный подход, который обеспечивает проектирование и конструирование социальной среды развития учащихся в системе образования; активную учебно-познавательную деятельность; построение образовательного процесса с учётом индивидуальных возрастных, психологических и физиологических особенностей обучающихся [3].

Становление системно - деятельностного подхода в науке базируется на исследованиях А.Г. Асмолова, теоретических положениях концепции Л.С. Выготского, А.Н. Леонтьева, Д.Б. Эльконина, П.Я. Гальперина, раскрывающих важные психологические закономерности процесса обучения и структуру учебной деятельности обучающихся с учетом общих закономерностей онтогенетического возрастного развития детей и подростков.

Понятие «системно-деятельностный подход» было введено в 1985 г. как объединение системного подхода, при котором любая система рассматривается как совокупность взаимосвязанных элементов, (Б.Г. Ананьев, Б.Ф. Ломов и др.) и деятельностного подхода, который позволяет воплотить принцип системности на практике (Л.С. Выготский, Л.В. Занков, А.Р. Лурия, Д.Б. Эльконин, В.В. Давыдов и др.) [2].

Основная идея данного подхода заключается в том, что главный результат образования - это не отдельные знания, умения и навыки, а способность и готовность человека к продуктивной деятельности в различных социально-значимых ситуациях. А.Г. Асмолов характеризует системно-деятельностный подход как процесс, направленный на развитие личности, формирование ценностных ориентиров, способности к саморазвитию на основе рефлексивной самоорганизации [1].

Реализация системно - деятельностного подхода в образовательном пространстве учреждения определяет новые методологические основы построения системы оценки достижения результатов образования - от оценки достижений обучающихся и учителей к оценке эффективности деятельности всех участников образовательного процесса.

Категория «деятельности» занимает одно из ключевых мест и предполагает ориентацию на результат образования как системообразующий компонент стандарта, при котором развитие личности происходит на основе усвоения универсальных учебных действий, самостоятельного познания и освоения мира. Задача педагога заключается в умении организовать исследовательскую работу детей таким образом, чтобы они осознанно могли подойти к постановке проблемной ситуации и определить пути ее решения.

Деятельностный подход обуславливает изменение общей парадигмы образования и определяет:

- цели образования как формирование навыков самостоятельного обучения;

- выбор стратегии организации учебной деятельности обучающегося;
- содержание обучения как процесс решения важных жизненных задач;
- приоритетность учебного сотрудничества в достижении целей обучения.

Принцип системности, который лежит в основе системного подхода, помогает расширить познаваемую реальность, выстраивая новые объекты исследования и субъектно-субъектные взаимоотношения между педагогом и воспитанником. Главный фактор развития - учебная деятельность не просто как процесс обучения и воспитания, но и становление духовного развития личности.

Одним из важных условий реализации системно - деятельностного подхода является личностная позиция и профессиональная компетенция педагога, его готовность к освоению и воплощению на практике федерального государственного образовательного стандарта. Экспертиза профессиональной деятельности педагога позволяет определить степень овладения системно-деятельностными технологиями обучения и предупреждает проявление недостатков в работе.

Основными показателями уровня профессиональной подготовки учителя являются:

- обладание гуманистической позиции по отношению к каждому ребенку;
- видение предметного курса с позиций внутрипредметных и межпредметных связей и отношений;
- умение проектировать темы, цели и задачи урока, исходя из личностных, метапредметных и предметных результатов освоения основной образовательной программы;
- создание мотивационно-целевого пространства уроков на основе развития личностных потребностей учеников;
- ведение поисковой, проблемной, проектной деятельности обучающихся;
- организация самоконтроля и самооценки учащимися своей деятельности в соответствии с выработанными критериями;
- владение способами организации рефлексии, аутентичными формами оценивания; осуществление самоанализа собственной педагогической деятельности с позиции достижения личностных, метапредметных и предметных результатов.

Следует отметить, что при реализации системно – деятельностного подхода на занятиях возникает субъект - субъектная ситуация, в которой педагог и воспитанник взаимодействуют как равноправные партнеры в

совместной деятельности. Обучающийся действует по принципу «я учусь». Однако в традиционном обучении субъектом деятельности на уроке является учитель, а ученик ограничен как объект педагогической деятельности учителя и действует по принципу «меня учат».

В универсальных учебных действиях отражаются способы умственной деятельности и применяются как межпредметные принципы познания, сохраняя единство анализа и синтеза:

- необходимо изучить предмет в целом и дать ему общую характеристику;
- разделить предмет на части и изучить каждую отдельно;
- соединить изученные части и рассмотреть их взаимодействие.

Внедрение системно – деятельностного подхода в образовательное пространство учреждения повышает эффективность образования и дает следующие результаты:

- гибкое и прочное усвоение знаний обучающимися, возможность их самостоятельного движения в изучаемой области;
- сохранение единой структуры теоретических знаний наряду с дифференцированным обучением;
- результаты образования носят социально - и личностно - значимый характер;
- значительное повышение мотивации и интереса к обучению;
- обеспечение условий для общекультурного и личностного развития на основе формирования УУД, обеспечивающих как успешное усвоение знаний, умений и навыков, так и формирование картины мира и компетентностей в любой предметной области познания.

Литература

1.Асмолов А.Г. Системно-деятельностный подход в разработке стандартов нового поколения/ Педагогика М.: 2009 - №4. - С18-22.

2.Жданко Т. А. Системно - деятельностный подход: сущностная характеристика и принципы реализации // Magister Dixit: электронный научно-педагогический журнал Восточной Сибири. [Электронный ресурс]: №4, 2012. Режим доступа:

3.http://md.islu.ru/sites/md.islu.ru/files/rar/zhdanko_t.a._sistemno-deyatelnostnyy_podpodhod.pdf.

4.Федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования, 2010 г.

Скрынникова О.В.

Санкционирование расходов бюджетного учреждения

КубГУ (г. Краснодар)

Санкционирование расходов – это определенная последовательность действий, направленных на то, чтобы сначала выяснить, соответствуют ли расходы целям деятельности и объему финансовых средств хозяйствующего субъекта, а затем «дать санкцию» на осуществление этих расходов.

Аналитический учет на счетах санкционирования расходов осуществляется:

В разрезе видов деятельности, которые ведет учреждение;

В разрезе обслуживаемых учреждений, обособленных подразделений;

В разрезе дополнительной детализации показателей, утвержденной ГРБС.

В начале года необходимо отразить плановые назначения на текущий финансовый год в разрезе доходов и расходов учреждения.

Содержание операции	Дебет счета	Кредит счета
Отражение утвержденных плановых назначений от получения субсидии, согласно заключенному соглашению. Отражение утвержденных плановых назначений по приносящей доход деятельности на основании плана ФХД.	0 507 10 180	0 504 10 180
Отражение плановых показателей по расходам учреждения, на основании плана ФХД.	0 504 10 КОСГУ	0 506 10 КОСГУ

Также данную операцию необходимо проводить при внесении изменений в план ФХД и соглашение учреждения, в сумме изменений. Корректировки показателей на счетах санкционирования производятся датой первичного документа, подтверждающего увеличение (уменьшение) соответствующего показателя.

При поступлении субсидии, в рамках заключенного соглашения, при поступлении прочих доходов, необходимо отразить по дебету счета 0 50810180 и кредиту счета 050710180.

После принятия плановых показателей, перейдем к фактическим обязательствам учреждения, которые должны приниматься в соответствии с доведенным учредителем планом ФХД,

Принятие обязательств учреждением, отражаются в учете в соответствии с документами, которые подтверждают заключение гражданско-правовой сделки.

Документальное подтверждение факта принятия обязательства учреждением, может осуществляться, на основании:

- 1) муниципальных контрактов и иных договоров, заключенных в соответствии с действующим законодательством в виде единого документа;
- 2) судебных решений, исполнительных листов;
- 3) заявлений подотчетных лиц на выдачу аванса;
- 4) приказов руководителя учреждения;
- 5) расчетно-платежные ведомости;
- 6) справка (ф. 0504833) с приложением налогового расчета (налогового регистра) по налогам и страховым взносам;
- 7) иных документов, устанавливающих расходные обязательства учреждения.

Данная операция по принятию обязательств отражается по дебету счета 050610 000 и кредиту счета 050211 000.

В рамках принятых обязательств, рассмотрим виды денежных обязательств, которые чаще всего образуются в деятельности учреждений:

В зависимости от типа сделки это товарная накладная, акт приема-передачи, акт выполненных работ, акт об оказании услуг.

В сумме заработной платы, подлежащей выплате, на основании расчетно-платежной ведомости (ф. 0504401) и платежной ведомости (ф. 0504403).

В сумме страховых взносов, начисленных с сумм заработной платы, на основании Справки (ф. 0504833) с приложением расчета.

В сумме начисленных налогов, подлежащих перечислению в рамках НК РФ, на основании Справки (ф. 0504833) с приложением расчета.

При выдаче подотчет денежных сумм авансом, на основании заявления работника, завизированного руководителем; в случае возмещения произведенных расходов, на основании Авансового отчета (ф. 0504409).

В сумме платежей за негативное воздействие на окружающую среду, на основании расчета.

В сумме штрафных санкций на основании требования, акта проверки.

Данная операция отражается следующей бухгалтерской записью:

Содержание операции	Дебет счета	Кредит счета
Отражена сумма принятого денежного обязательства	0 502 11 КОСГУ	0 502 12 КОСГУ

Литература:

1. Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению: Приказ Минфина РФ №157н от 01.12.2010 г. // СПС Консультант-Плюс

2. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению: Приказ Минфина РФ №174н от 16.12.2010 г. // СПС Консультант-Плюс

3. Письмо Минфина РФ от 5 апреля 2013 г. N 02-06-07/11164

Федечкина О.Г.

Проблемы управления интеллектуальной собственностью на малых инновационных предприятиях

МГТУ им. Н.Э. Баумана (г. Калуга)

Сделать экономику России благоприятной для развития инноваций стало основной задачей политики страны на ближайшее время. Для достижения поставленной цели в процессе изменений требуется участие не только крупных предприятий, имеющих большие возможности и обширные ресурсы, но и малых инновационных фирм.

Увеличение интереса субъектов предпринимательства к ведению инновационного бизнеса повлекло за собой возникновение ряда вопросов, связанных с эффективностью использования научных разработок на практике. В связи с ограниченными возможностями субъектов малого бизнеса, для них необходима детальная разработка процесса управления интеллектуальной собственностью с учетом всех особенностей их функционирования в области развития инноваций.

Интеллектуальная собственность — это продукты творческой деятельности в производственной, научной, литературной, художественной областях, носящие нематериальный характер[2].

Малым инновационным предприятием называется одна из форм организации инновационного предпринимательства, основными характеристиками которого являются:

- относительно быстрый рост;
- несистемный подход к деятельности;
- быстрая приспособляемость к изменениям на рынке;
- оперативное принятие организационных решений;
- низкий уровень накладных расходов;
- недостаточная обеспеченность правовой и экономической информацией руководителей;
- повышенный риск.

Малое инновационное предприятие может образовываться в 2-х формах:

Сотрудниками НИИ и ВУЗов.

Самостоятельно, при поддержке венчурных фондов.

Наиболее распространенными является МИП 1-го вида, так как они имеют определенные льготы и источники финансирования

Управление интеллектуальной собственностью малых инновационных предприятий, также как и крупных, имеет следующие цели. Во-первых, надежная и устойчивая правовая база для защиты прав собственников результатов интеллектуальной деятельности, во-вторых, оценка интеллектуальной собственности, в-третьих, создание благоприятных условий для беспрепятственного использования объектов интеллектуальной деятельности на практике [1].

Деятельность любого предприятия включает в себя внешнюю и внутреннюю среду, поэтому процесс управления должен осуществляться как со стороны фирмы, так и со стороны государства.

Задачей государства, в первую очередь, является создание в стране инфраструктуры, необходимой для существования МИП. Очевидно, что в условиях жесткой конкурентной среды хорошо проработанная инфраструктура особенно важна для малых предприятий, действующих в сфере инноваций.

Задачей самой фирмы является разработка конкретных методов и инструментов для реализации управления внутри предприятия, учитывая этапы жизненного цикла, на котором оно находится.

В отношении инфраструктуры, выделяют следующие виды, необходимые для МИП:

- материальная – это бизнес-инкубаторы, технопарки, различные центры поддержки инновационного предпринимательства и т.д.;
- финансовая – страховые, венчурные, инвестиционные фонды и т.п., а также другие финансовые институты;
- кадровая – это учреждения, которые готовят высококвалифицированных кадров для дальнейшей работы в инновационных предприятиях;
- информационная – это организации, оказывающие услуги по предоставлению информации МИП;
- экспертно-консалтинговая – компании, которые предоставляют услуги в сфере интеллектуальной собственности (сертификаты, лицензии и т.д.).

Нельзя сказать, что данные инфраструктуры полностью отсутствуют в Российской Федерации, но их состояние сегодня недостаточного для нормального функционирования инновационных предприятий на рынке.

В России сегодня функционируют Фонд содействия, Венчурный инновационный фонд, Российский фонд технологического развития и т.д., однако существуют правовые проблемы: до сих пор не узаконено понятие «государственный фонд», также не определено, кому принадлежит интеллектуальная собственность, созданная при участии бюджетных средств. Похожая ситуация с бизнес-инкубаторами, технопарками и инновационно-технологическими центрами. Предприятия, работающие в их рамках, не

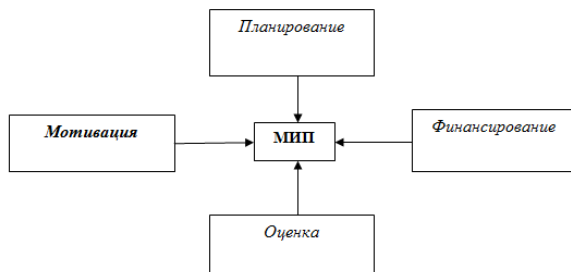
желая терять комфортные условия, редко выходят во внешнюю среду для дальнейшего роста. Благодаря инкубаторам и технопаркам, собственники малого инновационного бизнеса имеют доступ к государственным средствам, а время пребывания предприятий в различных центрах далеко превышает международный стандарт 2-3 года.

Причиной данных недостатков в развитии инфраструктуры в первую очередь является неопределенность государства в отношении подхода к развитию МИП на территории страны. Не сформулирована четкая цель: увеличивать ли количество инновационных фирм в стране либо способствовать развитию успешных МИП.

Не менее важным является развитие правовой сферы для МИП. Регулирование сегодня осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации". В 2009 году появился Федеральный закон № 217 от 02.08.2009 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности», разрешающий образовательным учреждениям создавать хозяйственные общества для внедрения результатов их научной деятельности.

Существующих на сегодняшний день юридических документов недостаточно для решения всех проблем, возникающих в процессе деятельности инновационных предприятий. Необходимы документы, которые бы давали определения понятий в области инноваций, разграничивали бы интересы всех участников инновационной деятельности (государство, предприятие, частные лица), создавали определенные льготы и преимущества для субъектов малого предпринимательства, занимающихся инновационной деятельностью.

Рассмотрим управления МИП относительно их внутренней среды. Основные элементы, которые используются в процессе управления, представлены на схеме:



На схеме не зря выделен элемент управления «Мотивация». Под ним понимаются все методы и приемы побуждения ученых и изобретателей к дальнейшей творческой и исследовательской деятельности на предприятии. С другой стороны, ее (мотивацию) можно определить, как задачу государства привлечь как можно больше «светлых» умов в инновационный бизнес, повысить их интерес к коммерциализации своих разработок. Это особенно важно в ситуации, которая сложилась на российском рынке инноваций на сегодняшний день.

Под элементом «Планирование» понимается комплексный анализ рынка и разработка конкретных действий в отношении интеллектуальной собственности на начальном этапе создания МИП. Данный этап в процессе управления позволит избежать ошибок при выборе направлений деятельности предприятия, а также увеличит шансы инновации на дальнейшее развитие и укрепление на рынке.

После принятия решения и формирования основной стратегии предприятия, необходимо заняться поиском основных источников финансирования, разработать план внедрения объекта интеллектуальной собственности в производство.

На этапе «Оценка» решаются очень важные вопросы: рассчитывается доход от будущей деятельности, формируется стоимость для совершения последующих действий в отношении интеллектуальной собственности (ИС). Возможна продажа прав на использование инновации, внесение в уставный фонд, определение ущерба при незаконном использовании ИС и т.д.

В ходе процесса управления интеллектуальной собственностью работники МИП могут столкнуться с большим количеством проблем:

1. Недостаток достоверной информации при планировании деятельности предприятия;
2. Отсутствие исчерпывающей правовой базы для решения возникающих споров;
3. Сложность оценки объекта ИС;
4. Недостаток поддержки государства на начальных стадиях функционирования предприятия;
5. Сложность в поиске источников финансирования и др.

Также стоит отметить такие проблемы, как нехватка квалифицированных кадров для работы в инновационной сфере, недостаточные знания и опыт руководителей, отсутствие четких механизмов в управлении ИС.

Таким образом, можно сделать вывод, что для улучшения процесса управления интеллектуальной собственностью на малых инновационных предприятиях, необходимо:

1. Увеличить роль государства, путем разработки специальных программ поддержки малого инновационного бизнеса, принятия законов и нормативных актов, формирования системы мотивации к творчеству.
2. Готовить высококвалифицированных кадров в области оценки ИС.
3. Развивать инновационную инфраструктуру по всем направлениям.
4. Уделять особое внимание всестороннему анализу объекта ИС на начальных стадиях проектирования.

Литература:

1. Друкер П. Бизнес и предпринимательство: М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2010. 432 с.
 2. Харгадон Э. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний. М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2009. 304с.
-

Фофанов И.С.

Концепция «электронный университет»

ФУ при Правительстве РФ

Актуальность

Высшее учебное заведение является сложной открытой системой, деятельность которой, направлена на достижение следующих целей:

- осуществление образовательной деятельности;
- осуществление научной деятельности.

Основная деятельность вуза состоит в аккумулировании материальных, физических и интеллектуальных ресурсов и трансформации их в знания и навыки, а также, создание научных разработок, которые могут быть коммерциализированы.

В условиях ограниченного государственного финансирования перед вузами встаёт вопрос о совершенствовании собственной системы управления в целях повышения эффективности своей деятельности. Под эффективностью будем понимать максимизацию качества знаний и навыков выпускников вуза при минимизации расходов ресурсов, потраченных на обеспечение качественного учебного процесса [1].

Эффективный менеджмент повышает конкурентоспособность образовательного учреждения и является ключевым фактором адаптации вуза к современным социально-экономическим условиям.

Принятие эффективных управленческих решений должно быть основано на полных, точных и актуальных данных по студенческому составу, кадровому персоналу, финансовому состоянию и другим показателям.

Получать и обрабатывать такие данные может позволить интегрированная система управления (ИСУ) вузом. ИСУ может быть основана на концепции «электронного университета», которая является достаточно хорошо разработанной и уже реализована в некоторых вузах.

«Электронный университет»

Концепция «электронный университет» реализована в таких вузах как МГТУ им. Баумана, МТУСИ, КГТУ им. Туполева. Все эти университеты имеют положительный опыт построения интегрированной системы управления вузом и, в результате, добились высокого роста эффективности управления, укрепив своё положение на рынке образовательных услуг, позиционируясь как ведущие вузы страны, получивши статус «электронных».

В МТУСИ «электронный университет» состоит из таких подсистем как «Абитуриент», «Электронный экзамен», «Контингент», «Рубежный контроль», «Приказы по университету», «Кадры», «Финансовая деятельность вуза», «Электронный документооборот», «Нагрузка», «Общежитие», «Показатели деятельности вуза» [2].

По сути, эти подсистемы направлены на обеспечение деятельности вуза в трёх аспектах:

- управление учебным процессом;
- управление персоналом;
- мониторинг и административно-хозяйственная деятельность.

Возможные пути реализации «электронного университета»

Одними из наиболее привлекательных направлений в рамках создания «электронного университета» являются:

- реализация системы дистанционного обучения, которая становится особенно актуальной при отсутствии филиалов вуза, а также, подразумевает активное проведение научно-методической работы профессорско-преподавательского состава. Результатом научно-методической деятельности в вузе, в основе которого лежат гуманитарные специальности, должны являться уникальные научно-инновационные продукты в виде лекций, тестов, мультимедийных курсов и методологических разработок;

- реализация системы «Деканат», которая обеспечивает управление учебными планами, осуществляет учёт студентов, учёт успеваемости, в том числе, и на основе балльно-рейтинговой системы, что, при наличии тестовой базы, позволяет почти полностью автоматизировать сдачу предметов студентами.

- реализация системы «Абитуриент», позволяющей автоматизировать процесс поступления в вуз. В сочетании с системой «Деканат» это позволяет проследивать весь цикл обучения студента, от поступления до получения диплома.

При реализации «электронного университета», в целях сокращения времени на разработку и сокращения затрат можно подойти к созданию ИСУ как к совокупности автономных программно-аппаратных комплексов, используя, при этом, уже готовые решения. В качестве центра инте-

грации подсистем может быть использован Microsoft BizTalk Server, с которым может быть интегрирована бухгалтерская система 1С, система электронного документооборота на базе Lotus Notes. Он также позволяет использовать сервисно-ориентированный подход к реализации ИСУ. При таком подходе, собственной реализации требует только часть подсистем, что сильно снижает затраты на разработку «электронного университета», хотя это не исключает подход связанный с реализацией всех подсистем самостоятельно.

Литература

1.Кликунов, Н.Д., Шаповалов, В.Л. Роль децентрализации, контроллинга и аутсорсинга в эффективном управлении вузом / Н.Д. Кликунов, В.Л. Шаповалов // «Университетское управление: практика и анализ». М.: Некоммерческое партнерство Журнал "Университетское управление: практика и анализ", 2004. № 2. С. 35-42.

2.Аджемов, А., Шестаков, В. Электронный университет / А. Аджемов, В. Шестаков // «Высшее образование в России». М.: Редакция журнала Высшее образование в России при Московском государственном университете печати, 2007. № 12. С. 77-81.

Чечетова К.И.

Бенчмаркинг как инновационный элемент маркетингового инструментария

КФ МГТУ им. Н.Э. Баумана (г. Калуга)

Современные рыночные условия диктуют хозяйствующим субъектам свои правила. Так, чтобы предприятие смогло не только выжить, сохранить свою позицию на рынке, но и стать более преуспевающим, требуется не просто производить продукцию и оказывать услуги, а делать это на порядок лучше, чем конкуренты. Как показывается мировой опыт, для достижения конкурентного преимущества следует не только изучать, но и использовать опыт и достижения конкурентов, наиболее успешных в той или иной области. При этом не следует забывать о том, что конкуренция – это грамотное сочетание не только технологических и экономических предпосылок, но еще и правовых.

Термин «бенчмаркинг» уже прочно закрепился в российском деловом обороте. Применительно к инновациям, бенчмаркинг можно определить как изучение бизнеса других предпринимателей, целью которого является выявление основополагающих характеристик для разработки собственной инновационной политики и конкретных видов инноваций. Иначе говоря, бенчмаркинг - это систематический процесс, направленный на поиск лучшей практики, инновационных идей и высокоэффективного выполнения процедур, приводящих к большей производительности.

Одна из особенностей бенчмаркинга заключается в том, что это систематическая деятельность, которая направлена на поиск, оценку и обучение на лучших примерах деятельности компаний, независимо от их размера, сферы бизнеса и географического положения [2]. То есть, бенчмаркинг есть не что иное, как способ изучения деятельности своих конкурентов, с целью использования их положительного опыта в работе своей компании. Как правило, в качестве образца выступает «лучшая» продукция и маркетинговый процесс, которая используется прямыми конкурентами и фирмами, работающими в подобных областях, для выявления фирмой возможных способов совершенствования её собственных продуктов и методов работы.

Метод бенчмаркинга не ограничен только бизнес-процессами или продукцией. За прошедшие годы предприятия продемонстрировали высокую изобретательность при выборе элементов бизнеса, рассматриваемых при бенчмаркинге.

При этом не следует забывать о том, что для успешного бенчмаркинга необходимо выявить основные причины высокой эффективности. Так, начинать полезно со сбора общей информации о деятельности других компаний. При этом конечная цель - выявление методов их работы. Термин «инструмент реализации» в бенчмаркинге - это основные факторы, которые позволяют добиваться компании высокой эффективности (например, в области использования ресурсов или производства продукции, бизнес-процессов).

С учетом того, что бенчмаркинг имеет широкую область применения, следует выделить его различные виды.

В зависимости от источника данных бенчмаркинг бывает:

- внутренний;
- конкурентный;
- функциональный;
- общий.

По целям проведения различают:

- стратегический бенчмаркинг;
- оперативный бенчмаркинг.

Бенчмаркинговое исследование предполагает выявление эталона ведения бизнеса с использованием общепринятых, стандартных оценок деятельности предприятий. В качестве таких эталонов используются методы работы самых лучших компаний, которые пригодны для распространения и внедрения на других предприятиях.

При внутреннем бенчмаркинге происходит сравнение однотипных видов деятельности разных подразделений в рамках одной организации. В

нем могут участвовать и отдельные производственные линии, цеха и отделения данной компании.

Конкурентный бенчмаркинг представляет собой сопоставление данных о работе предприятий, непосредственно конкурирующих друг с другом либо в одной отрасли, либо на одном рынке.

С помощью функционального бенчмаркинга сопоставляются схожие процессы и функции предприятий, работающих в одной, или же в разных отраслях.

При общем бенчмаркинге сопоставляются данные о работе компаний, относящихся к разным отраслям. Его цель — это проведение довольно широких аналогий и сопоставлений при осуществлении оценки схожих процессов.

Под стратегическим бенчмаркингом понимают исследование, которое нацелено на изменение общих принципов ведения бизнеса самой организацией. Объектами изучения могут быть следующие элементы:

- организационная структура и управление предприятием;
- стратегическая направленность бизнеса;
- решения в отношении инвестиций в основные фонды или в НИОКР;
- решения менеджмента в отношении позиционирования предприятия в целом или отдельных его производств;
- применяемые подходы к выбору стратегии управления изменениями и их внедрения (например, применение всеобщего менеджмента качества или методологии «Шесть сигм»).

В процессе операционного бенчмаркинга исследуется определенный производственный процесс. Цель операционного бенчмаркинга - поиск путей совершенствования данного процесса. В качестве объекта изучения может выступать процесс сбыта или дистрибуции продукции и другие процессы. На современном этапе философия бенчмаркинга используется на таких предприятиях как “Xerox”, “IBM”, “General Electric”, “Ford”. При этом бенчмаркинг имеет преимущества над полноценными маркетинговыми исследованиями. За счет сокращения полевых исследований и объема необходимых данных происходит снижение стоимости и уменьшение времени на проведение бенчмаркинга. Согласно данным консалтинговой компании Bain&Co бенчмаркинг находится в тройке самых распространенных методов управления бизнесом в крупных международных корпорациях [3].

Сегодня нет единых стандартов, которые определяют порядок проведения бенчмаркинга, но, можно выделить 5 общих стадий:

- планирование (на этой стадии необходимо определить цели проведения бенчмаркинга и разработать план);

- анализ и сбор информации;
- процедура сравнения исследуемых параметров собственной компании с наиболее успешными в данном классе с получением соответствующих результатов;
- реализация планов по возможным улучшениям;
- подтверждение соответствия и достижение идеала.

После третьей стадии рекомендуется проведение процедуры оценки рисков и результатов от внедрения инноваций для того, чтобы минимизировать возможные потери.

Также, существуют некоторые принципы, указанные в «Европейском кодексе правил проведения бенчмаркинга». К ним относят:

- принцип подготовки, который предполагает подготовку предприятия к процессу бенчмаркинга и включает разработку анкет, графика визитов на предприятие партнеров по бенчмаркингу и обеспечение юридической поддержкой процесса бенчмаркинга;
- принцип контакта, т.е. согласование как способа передачи информации, так и получения разрешения отдельных лиц на упоминание их координат в открытых дискуссиях;
- принцип легальности, который обязывает использовать только законные методы при получении информации;
- принцип взаимообмена, в соответствии с которым должна иметься возможность осуществления взаимообмена информацией с партнерами при соблюдении законности и честности;
- принцип конфиденциальности. Предусматривает рассмотрение сведений, полученных при бенчмаркинге, в том числе конфиденциальных;
- принцип использования. Согласно этому принципу, информация, полученная при бенчмаркинге, будет использована лишь в целях, заранее согласованных с партнёром по бенчмаркингу;
- принцип завершенности подразумевает своевременное выполнение обязательств;
- принцип понимания и согласия - это согласование с партнером направления использования предоставленной информации;
- принцип взаимоотношений с конкурентами, который подразумевает установление таких дополнительных принципов, которые имеют отношение к обоим партнерам по бенчмаркингу в части отношений с конкурентами (например, соблюдение законодательства о конкуренции, сохранение коммерческой тайны и другие) [1].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что применение бенчмаркинга может помочь увеличить конкурентоспособность предприятий, обеспечить лучшее взаимопонимание российских и зарубежных компаний. Все это будет лишь способствовать совершенствованию производ-

ства отечественных предприятий за счет оптимизации технологических процессов, расширения номенклатуры выпускаемых изделий и других изменений.

Литература:

- 1.Европейский кодекс правил проведения бенчмаркинга
 - 2.Фуколова Ю., Шелухин И., Белов А. Все лучшее - себе. Бенчмаркинг// Секрет фирмы. 2002. № 1.
 - 3.<http://www.hr-portal.ru/varticle/benchmarking> [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.finansy.ru/publ/mark/001.htm>
-

Чичканова К.А.

Инновации в экономике как фактор успешного будущего России

АГТУ (г. Астрахань)

В настоящее время научно-технический прогресс является одним из самых главных факторов экономического роста. В развитых странах сегодня до 90% прироста валового внутреннего продукта приходится на долю новых знаний, которые воплощаются в образовании кадров, технологиях, оборудовании, организации производства. Одним из решающих факторов конкуренции на рынке и способом улучшения качества товаров и услуг и повышения эффективности производства сегодня стало внедрение новых технологий. Внедрение инноваций – это необходимое условие успеха в конкурентной борьбе [2].

Нет никаких сомнений, что значение государственной образовательной, инновационной и научно-технической политики, которые определяют условия научно-технического прогресса, ежегодно повышается. Доля расходов на научную деятельность в ВВП развитых стран ежегодно увеличивается, достигая в некоторых из них 3-4%. Что касается государственной доли в этих расходах, то она в среднем составляет 35-40%. В глобальной конкуренции в современном мире выигрывают только те страны, которые способны обеспечить благоприятные условия для научных исследований

Безусловно, государственное стимулирование научно-технического прогресса имеет огромное значение, которое состоит в обеспечении роста экономики и определяется некоторыми свойствами инновационных процессов. Это и необходимость юридической защиты интеллектуальной собственности, и требования к квалификации кадров, и значительная капиталоемкость НИОКР, высоким риском, и зависимость от степени развития информационной инфраструктуры и общей научной среды. В этой связи, успех тех или иных фирм в глобальной конкуренции связан с государственной научно-технической политикой. По исследованиям ученых, среди самых успешных фирм мира, 203 являются американскими, 105 - европейскими, 109 - японскими и лишь 2 -российскими. Это говорит о том, что наша страна еще не пришла к тому, чтобы сделать научно-техническую

политику одним из приоритетных направлений в деятельности предприятий [3].

Будущее значение подсистемы развития в системе государственного регулирования экономики определяется ключевой ролью научно-технического прогресса в обеспечении современного роста экономики. Определение приоритетов долгосрочного социального и технико-экономического развития, сохранение и развитие научно-производственного потенциала страны, формирование на этой основе промышленной, научно-технической и бюджетной политики, – вот те аспекты, которые должна включать политика развития [1].

На наш взгляд, освоение современных информационных технологий, модернизация непродуцированной сферы на основе современного отечественного оборудования, а также развитие микроэлектронных технологий и современных средств автоматизации, позволяющих резко поднять конкурентоспособность и эффективность отечественного машиностроения способно существенно повысить конкурентоспособность российских организаций на мировом рынке.

Литература:

1. Андрюшкевич О.А. Индикативное планирование в экономиках разного типа / О.А. Андрюшкевич // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://kapital-rus.ru/articles/article/199716/>.

2. Глазьев С.Ю. Переход к инновационной экономике - условие будущего развития России / С.Ю. Глазьев // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/65/print>.

3. Кандаян К.А. Государственное управление инновационным развитием промышленности России на основе внедрения информационных технологий в условиях глобализации экономических отношений. Автореф. дис ... к.э.н.: 08.00.05. – Москва, 2009. – 185 с.

Шапошникова В.И.

**Анализ факторов, влияющих на финансовую
устойчивость предприятия**

РГЭУ «РИНХ» (г. Ростов-на-Дону)

В рыночных условиях предприятие является основным звеном экономики, так как именно на этом уровне создается необходимая для общества продукция, выполняются работы и оказываются услуги. Гарантом выживаемости в этих условиях и основой устойчивого положения предприятия является его финансовая устойчивость (ФУ), которая отражает такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и активов при сохранении платежеспособности и кредитоспособно-

сти в условиях допустимого уровня риска[1]. Главное, чтобы состояние данных финансовых ресурсов могло отвечать требованиям современного рынка и потребностям развития предприятия. Поскольку низкая финансовая устойчивость может привести предприятие к несостоятельности (банкротству) и отсутствию у него средств на дальнейшее его развитие, а излишняя финансовая устойчивость может препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Из вышесказанного можно сделать вывод, что финансовая устойчивость определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов предприятия.

Финансовую устойчивость (ФУ) следует рассматривать как комплексное понятие, обладающее внешними формами проявления, формирующееся в процессе всей финансово-хозяйственной деятельности, находящееся под влиянием множества различных факторов.

На устойчивую и стабильную работу предприятия оказывает влияние множество факторов. Разные авторы дают различные классификации, но в основном все они придерживаются традиционно сложившейся классификации, которая подразделяет факторы на внешние и внутренние.

К внешним факторам, оказывающим влияние на финансовую устойчивость предприятия (ФУП), относятся:

Основной причиной неблагоприятного положения предприятия являются системные макроэкономические причины, особенно в условиях нестабильной экономики, когда невозможно использовать количественный метод оценки, который дает возможность упорядочить изучаемые внешние факторы и приводить их в сопоставимый вид. Поэтому сделать какие-либо точные прогнозы по поводу формирования ФУП и в данном случае эти факторы относят к разряду неуправляемых. [1].

Большое значение для ФУП имеет уровень динамики и колебания платежеспособного спроса на его продукцию, так как платежеспособный спрос определяет стабильность получения выручки.

Еще одним важным фактором, влияющим на ФУП, является устойчивость и фаза экономического цикла, в которой находится экономика страны. Если страна находится в кризисе, то происходит отставание темпов реализации продукции от темпов ее производства. Вследствие этого снижаются доходы хозяйствующих субъектов в целом. А это очередь ведет к снижению ликвидности предприятия и их платежеспособности.

Важными макроэкономическими факторами ФУП являются налоговая и кредитная политика; инфляция, колебания курса валют и изменение уровня цен.

К внутренним факторам, оказывающим влияние на финансовую устойчивость предприятия (ФУП), относятся[2]:

На ФУП влияет отраслевая принадлежность хозяйствующего субъекта.

Успешное развитие предприятия во многом зависит от выбора состава и структуры выпускаемой продукции. При этом предприятию важно не только принять правильное решение по поводу того, что производить, но и безошибочно определить, как и для кого производить, а также верно определить по какой технологии и модели организации и управления действовать.

Для финансовой устойчивости предприятия, также важны общая величина затрат и соотношение между постоянными и переменными издержками.

Другим важным фактором, влияющим на устойчивость предприятия, является – диверсификация деятельности. Можно отметить, что диверсификация выгодна как малым, так и крупным предприятиям[2].

Следующим значительным фактором ФУП является оптимальный состав и структура активов, а также правильный выбор стратегии управления ими. Данный фактор тесно связан с видами производимой продукции на предприятии и технологией производства. Устойчивость предприятия зависит от качества управления текущими активами.

Еще одним важным внутренним фактором является состав и структура финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактики управления. Следует помнить, что чем больше у предприятия собственных финансовых ресурсов, прежде всего, прибыли, тем стабильнее оно себя ведет

Большое влияние на ФУП оказывают средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов. Чем больше денежных средств привлекает предприятие, тем выше его финансовые возможности. Но в данном случае возникает вопрос – способно ли будет предприятие в будущем своевременно расплатиться со своими кредиторами? И здесь главную роль играют резервы как форма финансовой гарантии платежеспособности хозяйствующего субъекта.

Судить о ФУП без анализа платежеспособности предприятия практически невозможно. Оценка ФУП — это изучение главных параметров и коэффициентов. Результаты анализа позволяют выявлять уже существующие, или только наметившиеся проблемы и привлечь к ним внимание руководства или собственников[3].

Можно сделать вывод, что одним из главных условий успешной деятельности предприятия является не только проведение анализа финансовой устойчивости, но и грамотное умение анализировать факторы, влияющие на саму финансовую устойчивость предприятия.

Литература:

- 1.Алябьева В.А. Факторы и пути повышения финансовой устойчивости организации // Молодёжь и наука, 2011. - с.1, с.2;
- 2.Бочаров В. В. Финансовый анализ: Учебное пособие./Бочаров В.В. – 2-е. изд., перераб. и доп. - СПб.: Питер, 2009г.- с.218.;
- 3.Павленко М., Смирнова Н. Инструменты оценки финансовой устойчивости // Управляем предприятием 2011.- №2 (2) . – с.4.

Секция «Государственное и правовое регулирование»

Воробьев А.М.

Уголовно-правовые аксиомы: понятие и признаки

ЯрГУ им. П.Г. Демидова (г. Ярославль)

Правовые аксиомы следует разделять на общеправовые и отраслевые. Признаки общеправовых аксиом распространяются на все сферы общественной жизни, в том числе и на аксиомы уголовного права.

Дефиниция любого понятия может быть раскрыта путем описания существенных и отличительных признаков предметов или явлений. Рассмотрим признаки понятия «уголовно – правовая аксиома».

Правовые аксиомы – определенные постулаты юридической науки и судебной практики, выражающие общечеловеческую мораль и справедливость. Объективация аксиом уголовного права происходит в правовых нормах. Относительно данного критерия в литературе сложились разные точки зрения.

Право, пишет А.А. Ференс – Сороцкий, с точки зрения познания и отражения в законе правовой природы вещей выступает как форма духовного освоения действительности, оно генетически связано с общественным сознанием[0]. Правовые нормы складываются объективно, в результате многократно повторяющихся взаимодействий людей, а уже затем формулируются и закрепляются в законодательных актах.

По мнению С.С. Алексеева, законодатель, создавая или отменяя те или иные предписания, может повлиять на закономерности и свойства самого существования модели поведения между людьми[0].

Соглашаясь с подходом А.А. Ференс – Сороцкого, отметим, что правовая аксиома – это особый вид правовых норм, уголовно – правовые аксиомы находят отражение в Уголовном кодексе.

Таким образом, можно сделать вывод об обязательности внешнего объективирования аксиомы уголовного права в УК РФ для того, чтобы она стала уголовно – правовой аксиомой.

На наш взгляд, следует также обозначить несколько сложностей применения аксиоматического метода. Одной из них является возможность манипуляции последним. Речь идет о том, что государство не всегда определяет в законодательстве и реализует правовые аксиомы. Более того, государство может игнорировать и толковать их, опираясь на идеологическую основу, или же провозглашать свои правовые аксиомы, не имеющие никакого отношения ни к праву, ни к общепризнанными правовым аксиомам. Как следствие – происходит искажение последних (например, искажение аксиомы, закрепленной в ст.ст. 8,14, 29-30 УК РФ: «Никто не несет уго-

ловной ответственности за свои мысли», при криминализации обещания посредничества во взяточничестве (ч.5 ст. 291.1 УК РФ).

Например, согласно ст.5 УК 1960 г., если гражданин нашей страны совершал преступление за границей, не исключалась его уголовная ответственность и в том случае, когда он уже понес наказание за содеянное в другом государстве, т.е. наблюдалось нарушение аксиомы *non bis in idem* (нельзя дважды за одно и то же). В части 1 ст. 12 УК РФ 1996 г. появилось положение об осуждении в иностранном государстве как об обстоятельстве, исключающем привлечение к уголовной ответственности в России.

А.В. Масленников говорит о целесообразности выделения среди правовых аксиом относительно самостоятельной группы аксиом науки права[0]. Поддерживая данное деление, отметим, что, по нашему мнению, целесообразно выделить аксиом науки уголовного права, а не закрепление какой – либо аксиомы в конкретно – исторический период в правовом акте, что не является фактом, свидетельствующим о несуществовании аксиомы, о невыполнении условия существования аксиомы. В данном случае необходимо вести речь об аксиоме науки уголовного права, которая впоследствии может перейти в разряд уголовно – правовых аксиом, получив свое закрепление в УК РФ.

Признаком уголовно – правовых аксиом является их очевидность. Однако сомнение в наличии этого признака может быть вызвано отличием отраслевой аксиомы от аксиомы в широком смысле, т.е. от тех аксиом, которые известны, бесспорны и общепризнаны.

Л.М. Лопатин, отстаивавший идею наличия аксиом, отмечал, что общепризнанная истина аксиомы может иметь разный смысл[4]. Развивая данную точку зрения и перенося ее на уголовно – правовые аксиомы можно отметить следующее: в уголовном праве нет общепризнанных истин в том смысле, чтобы в них никому и никогда нельзя было сомневаться и поднимать против них возражение. В качестве примера стоит привести аксиому «за преступлением должна следовать уголовная ответственность и наказание», одним из аспектов которой является правило, что «отсутствие в уголовном законе правил назначения наказания не должно препятствовать постановлению обвинительного приговора», вытекающее из главы 10 УК РФ.

Наличие данной аксиомы не помешало законодателю допустить ошибки при формулировании правил назначения наказания по совокупности преступлений.

Так, первоначальная редакция ч.ч. 2, 3 ст. 69 УК РФ не регламентировала смешанного сочетания (например, преступлений средней тяжести и тяжких, тяжкое и небольшой тяжести). В результате сложившейся ситуации Верховный Суд РФ в определении от 10.12.1998 г. указал, что при назначении наказания по совокупности преступлений суд первой инстан-

ции обоснованно руководствовался законом (действовавшим на момент совершения преступлений и осуждения) – ч.2 ст. 69 УК РФ, улучшающей положение подсудимого: таким образом, Верховный Суд РФ одобрил применение аналогии уголовного закона.

Федеральный закон от 25 июня 1998 г. № 92-ФЗ устранил данный недостаток, однако Федеральный закон от 08.12.2003 г. № 162-ФЗ допустил новую неопределенность: когда в совокупность входит хотя бы одно тяжкое или особо тяжкое преступление, подобный выход за верхние пределы допускается только при лишении лица свободы (ч.3 ст. 69 УК РФ). Данный недостаток до сих пор не устранен, что дает повод для распространения аналогии (ч.2 ст.69 УК РФ) на ч.3 ст.69 УК. Возможность аналогии в данном случае подчеркивается многими учеными[0].

Таким образом, исполнение одной аксиомы «за преступлением должна следовать уголовная ответственность и наказание» не мешает практическим работникам, судам и научным работникам нарушать требования другой аксиомы (применение уголовного закона по аналогии не допускается).

Это в свою очередь подтверждает мнение Л.М. Лопатина о том, что говоря об истинности, отсутствии необходимости в доказательствах, не нужно подразумевать исключение критики и принятие на веру аксиом, т.е. видеть в аксиомах неподвижные догмы[135]. Напротив, аксиомы уголовного права нуждаются в установлении действительного смысла и обоснованном ограждении от нападков на их действие.

Г.И. Рузавин подчеркивает, что в любой науке нельзя логически доказать абсолютно все, но это отнюдь не означает, что аксиомы являются самоочевидными истинами, а истинность аксиом, как и теории в целом, проверяется практикой[0].

В качестве примера стоит привести аксиому «суд не может отвергнуть то или иное смягчающее или отягчающее обстоятельство, если оно закреплено в уголовном законе». Согласно п. «г» ч. 1 ст. 61 УК РФ смягчающим обстоятельством признается наличие у виновного несовершеннолетних детей, причем никаких дополнительных условий УК РФ не содержит.

Иную позицию занял Верховный Суд РФ в постановлении от 11.01.2007 г. № 2 (в ред. от 29.10.2009) «О практике назначения Судами Российской Федерации уголовного наказания». В пункте 8 разъяснено, что наличие малолетних детей у виновного не может расцениваться как смягчающее наказание, если осужденный совершил преступление в отношении своего ребенка, а также в отношении усыновленного (удочеренного) или находящегося на иждивении осужденного либо под его опекой ребенка либо лишен родительских прав. Однако такое толкование хоть и справедливо, но не основано на законе и нарушает аксиому.

Федеральный закон от 29.02.2012 № 14-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и ...» в определенной мере вос-

становил действие аксиомы, введя п. «п» ч.1 ст. 63 УК РФ следующего содержания: совершение преступления в отношении несовершеннолетнего (несовершеннолетней) родителем или иным лицом, на которое законом возложены обязанности по воспитанию несовершеннолетнего (несовершеннолетней), а равно педагогом или другим работником образовательного, воспитательного, лечебного либо иного учреждения, обязанным осуществлять надзор за несовершеннолетним (несовершеннолетней), является отягчающим обстоятельством. Однако стоило внести корректировку в п. «г» ч.1 ст. 61 УК РФ, дополнив указание не просто на наличие у виновного малолетних детей, а наличие их на иждивении и воспитании.

Таким образом, аксиома постепенно возвращается в сферу уголовно – правового регулирования.

Общепринятые аксиомы, на которых базируются различные течения уголовного права, могут быть искаженными или даже ложными, – утверждает И.А. Петин[0]. В этом случае дальнейшее построение теоретических конструкций будет приводить, образно говоря, к карточному домику, неизбежно разрушающемуся от первого соприкосновения с реальностью.

Ю.С. Жариков отмечает, что в отношениях законодателя и правоприменителя следует исходить из аксиомы - наказание должно быть не формальным порицанием, а выступать эффективным средством противодействия преступности[0].

Об относительной истинности аксиом говорил А.Э. Жалинский[0]. Он отмечал, что ряд суждений, которые на первый взгляд имели аксиоматический характер, никогда и никем не были доказаны в качестве таковых. Развивает указанную мысль А.Э. Жалинский на аксиоме, существовавшей в советском уголовном праве, положительного воздействия ужесточения наказания на преступность. В то время как исследования показали, что усиление наказания никак не сказывается на уровне преступности.

Таким образом, можно сделать вывод о периодически необходимой оценке и переоценке истинности аксиом с позиции происходящих изменений. Аксиома как плод интеллектуальных и творческих усилий, во многом основанных на сентенциях древнеримских юристов, является относительно устойчивым, выраженным в норме права явлением.

Уголовно – правовые аксиомы – это внешне обособленные в нормативно – правовом материале (Уголовный кодекс РФ) относительно устойчивые положения, принимаемые в качестве очевидных истин и не нуждающиеся в специальном доказывании. Именно такое определение, на наш взгляд отражает все существо и природу уголовно – правовых аксиом.

Литература:

1.Ференс – Сороцкий А.А. Аксиомы и принципы гражданско – процессуального права. Дис. ... канд. юрид. наук. Л., 1989. С. 115.;

- 2.Алексеев С.С. Социальная ценность права в советском обществе. М., 1971. С. 63.;
- 3.Масленников А.В. Правовые аксиомы. Дис. ...канд. юрид. наук. Владимир, 2006. С. 88.;
- 4.Лопатин Л.М. Аксиомы философии: избранные статьи. М., 1996. С. 314.;
- 5.Арзамасцев М. Вопросы назначения судами уголовного наказания в виде ограничения свободы // Уголовное право. 2012. N 3. С. 6
- 6.Лопатин Л.М. Указ. соч. С. 314.;
- 7.Рузавин Г.И. Научная теория. М., 1978. С. 51.;
- 8.Петин И.А. Принцип системности, его значение и отражение в уголовном праве России. М., 2007. С. 20.;
- 9.Жариков Ю.С. Уголовно-правовое регулирование и механизм его реализации. М., 2009. С. 23.;
- 10.Жалинский А.Э. Социально – правовое мышление: проблемы борьбы с преступностью. М., 1989. С. 29.
-

Кузьмина Е.М.

Взаимодействие категорий правоприменения и правосознания на современном этапе

РАНХ и ГС ПИУ им. П.А.Столыпина (г. Саратов)

В настоящее время исследователи уделяют повышенное внимание правосознанию. Вопросы правосознания актуализируются вследствие динамичного развития российской государственности, изменения ценностей, востребованности права в качестве регулятивной ценности.

Взаимосвязь категорий правосознания и правоприменения является объективным результатом взаимодействия сознания и любой человеческой деятельности, взаимодействия сознания правоприменителя и той правоприменительной деятельности, которую субъекту подлежит осуществлять в рамках, предоставленных ему законом полномочий.

Правоприменители остаются людьми, какие бы должностные роли им ни приходилось исполнять, и чем бы эти роли ни обуславливались [4, с. 8].

Понимание взаимодействия категорий правосознания и правоприменения предоставляет возможность раскрытия базовых социально-психологических аспектов применения права, основных векторов мотивации деятельности субъекта применения права, объяснения его фактического поведения в конкретном случае правоприменения, необходимости реформирования законодательства, регулирующего правоприменительную деятельность, в частности регулирующего санкции и поощрения правоприменителя.

«Ни одна область юридической практики не обходится без правосознания» [6, с. 3].

Правосознание — форма общественного сознания во всем его индивидуальном многообразии, являющаяся субъективным отражением объективно сложившейся правовой реальности.

Правосознание, как любое другое (нравственное, политическое и т. д.), имеет два уровня: теоретический и обыденный. Они отличаются объемом знаний о праве, его системностью, степенью понимания правовых фактов, явлений и устойчивости правосознания. *Теоретический уровень правосознания* охватывает систематизированное научное знание о сущности права, его происхождении, разновидностях, о законности и правопорядке, юридической ответственности, правовом государстве. Теоретическое правосознание рационализировано, построено на логической аргументации, представляет собой относительно непротиворечивую систему взглядов, нацелено на понимание сущности правовых явлений. *Обыденное правосознание*, напротив, не систематизировано, фрагментарно, состоит из отрывочных знаний, представлений, оценок права и его применения. Эти фрагменты могут противоречить друг другу, сочетаться с «правовым фольклором», который включает неверные суждения, надуманные представления о правовых нормах и законах [2, с. 145—146].

Соответственно тому, идет речь об обыденном сознании или теоретическом, оно распадается на две части: правовую психологию и правовую идеологию [3, с. 13].

Структурно правовая психология представляет собой статическую составляющую: привычки и традиции, иллюзии и предрассудки, знания и убеждения, а также динамическую составляющую: чувства, настроение, эмоции. Правовая идеология представляет собой сознательно обобщенную и концептуально оформленную совокупность мыслей, идей и понятий, в которой проявляется классово-политическая ориентация субъектов [3, с. 14].

Указанные элементы правосознания являются критериями объяснения деятельности любого субъекта, осознающего объективную правовую действительность.

В многофакторном воздействии на правоприменяющего субъекта важно различить то, что оказывает влияние вместе и в унисон с правом, а что помимо и даже вопреки праву [4, с. 8].

Применение права — деятельность органов и должностных лиц государства (субъектов применения права) в рамках предоставленных законом властных и организационных полномочий по содействию реализации норм права гражданами и их объединениями.

«Применение права, — отмечает С.С. Алексеев, — являющаяся во времени деятельность. Она складывается из исследовательской взаимообусловленной системы действий, отдельных операций, образующих стадии применения права. Иначе говоря, правоприменительная деятельность всегда представляет собой процесс» [1, с. 113].

В процессе взаимодействия правоприменителя с иными субъектами социального общения, в процессе отражения им экономической, классово-политической, правовой и иной социальной, а также природной действительности формируется его духовный мир, который в свою очередь, сказывается на правоприменительном процессе и выносимых решениях [4, с. 9].

Субъект применения права всегда специфический субъект правосознания. Качество правосознания влияет на качество правоприменительной деятельности, кроме того, устанавливается обратная связь, в том числе в отношении иных субъектов правосознания (граждан и объединений, реализующих нормы права).

Правоприменительная деятельность отдельного субъекта вступает во взаимодействие с правосознанием иных лиц, поскольку такая деятельность получает оценку в лице руководителей, коллег, граждан и их объединений. Правосознание субъекта правоприменения всегда двойственно, поскольку складывается из сформировавшегося индивидуального правосознания, а также установок коллективного правосознания. Ценностное единство правосознания правоприменительного коллектива предоставляет возможность формирования надлежащего индивидуального правосознания, предотвращать проявления правового нигилизма и профессиональной деформации личности.

Необходимое для эффективной правовой политики содержание правосознания субъекта применения права требует законодательной регламентации.

В силу положений ч. 2 ст. 4 Федерального закона «О прокуратуре Российской Федерации» от 17.02.1992 года № 2202-1 (в редакции от 23.07.2013) [7] органы прокуратуры: осуществляют полномочия независимо от федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, общественных объединений и в строгом соответствии с действующими на территории Российской Федерации законами; действуют гласно в той мере, в какой это не противоречит требованиям законодательства Российской Федерации об охране прав и свобод граждан, а также законодательства Российской Федерации о государственной и иной специально охраняемой законом тайне; информируют федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации, ор-

ганы местного самоуправления, а также население о состоянии законности. Указанные положения закона ориентируют прокурорского работника в своей деятельности руководствоваться принципами независимости, законности, гласности, информирования общества и государства, тем самым формируют сознание правоприменителя в ракурсе данных принципов.

Положения ч. 6 ст. 9 Федерального закона «О полиции» от 07.02.2011 № 3-ФЗ [8] устанавливают общественное мнение в качестве одного из основных критериев официальной оценки деятельности, тем самым на законодательном уровне закрепляется важнейшая обратная связь правосознания субъекта применения права в лице полицейского и общества в лице граждан и их объединений. Закон обращает внимание на связь правоприменителя с правосознанием общества в целом.

В силу положений ч. 1 ст. 17 Уголовно-процессуального Кодекса России [5] судья, присяжные заседатели, а также прокурор, следователь, дознаватель оценивают доказательства по своему внутреннему убеждению, основанному на совокупности имеющихся в уголовном деле доказательств, руководствуясь при этом законом и совестью. Наряду с принципами законности и объективности ключевым аспектом является нацеленность закона на правильную ориентацию нравственного поведения применяющего право субъекта.

Закон, общество и личность находятся в неразрывной связи на пути поступательного развития правопорядка. Законность, ориентация на общественное мнение, положительная нравственная составляющая индивида являются неотъемлемыми критериями справедливости деятельности любого субъекта применения права.

Литература:

1.Алексеев С.С. Проблемы теории права. Т. 2. Свердловск, 2012. — 401с.

2.Глазырин В.А. и др. Юридическая социология. — М., 2012. — 368 с.

3.Лазарев В.В. Избранные труды. (В 3 т.). Т. I: Закон. Законность. Применение закона / В.В. Лазарев; Федеральная палата адвокатов Российской Федерации, Юрид. Фирма «ЮСТ». — М.: Новая юстиция, 2010. — 648 с.

4.Лазарев В.В. Социально-психологические аспекты применения права. Изд-во Казанского университета. Казань, 2012. — 144 с.

5.«Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» от 18.12.2001 № 174-ФЗ (ред. от 23.07.2013) // СПС «Гарант».

6.Фарбер И.Е. Правосознание как форма общественного сознания. М.: Юридическая литература, 2011. — 205 с.

7.Федеральный закон от 17.01.1992 № 2202-1 (ред. от 23.07.2013) «О прокуратуре Российской Федерации» // СПС «Гарант».

8.Федеральный закон от 07.02.2011 № 3-ФЗ (ред. от 28.06.2013) «О полиции»// СПС «Гарант».

Лебедева Р.И.

Гражданско-правовая ответственность несовершеннолетних

Елабужский институт КФУ (г. Елабуга)

Гражданское законодательство, закрепляя права и обязанности ребенка, использует два термина: «малолетний» и «несовершеннолетний». «Малолетним» признается гражданин с момента рождения до достижения четырнадцатилетнего возраста, «несовершеннолетним» - в возрасте от 14 до 18 лет. Это обусловлено различным объемом возможностей самостоятельно реализовывать предусмотренные законом права и обязанности в силу психологической зрелости ребенка.

Возможны ситуации, когда несовершеннолетние граждане в возрасте до 18 лет, подростки, родители которых лишены родительских прав, а также несовершеннолетние граждане, не способные понимать значение своих действий, наносят немалый урон имуществу граждан и юридическим лицам (жилым домам, дачам, объектам благоустройства). Наносимый этими лицами ущерб имуществу граждан влечёт за собой юридическую ответственность, но в силу их несовершеннолетия, закон во многих случаях освобождает их от ответственности [4].

За вред, причиненный несовершеннолетними, не достигшими четырнадцатилетнего возраста, несут ответственность родители (усыновители) или опекуны, если они не докажут, что вред возник не по их вине [2, п. 1 ст. 1073 ГК РФ], а также определенные учреждения. В п. 2 ст. 1073 ГК РФ выделена группа таких учреждений (воспитательные, лечебные, учреждения социальной защиты населения), которые в силу закона осуществляют опеку над малолетними и надзор за ними. К ответственности за вред, причиненный малолетними, не привлекаются граждане, которые по просьбе родителей, но не по договору с ними, согласились временно присматривать за ребенком: дедушки, бабушки, братья, сестры, дяди, тети, соседи, знакомые и т. п. Вина родителей заключается в том, что они не проявили должной осмотрительности, выбирая лицо для наблюдения за ребенком, поступили безответственно и халатно [3]. Как правило, ответственность за вред, причиненный малолетними, должны нести оба родителя, даже если они проживают раздельно (например, при разводе). Это отражено в ст. 61 Семейного кодекса РФ, устанавливающая равные права и обязанности родителей в отношении своих детей.

Ст. 1075 ГК РФ устанавливает ответственность лиц, лишенных родительских прав, за вред, причиненный их детьми, в отношении которых они

лишены этих прав. Это возможно при соблюдении двух условий: временного (вред причинен в течение трех лет после лишения родительских прав) и существенного (действия детей, причинившие вред, явились результатом ненадлежащего выполнения этими лицами родительских обязанностей). Таким образом, родители, утрачивая семейные связи, сохраняют гражданско-правовую ответственность за свои неправомерные действия и за свою вину [1].

В отличие от малолетних, несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет самостоятельно несут имущественную ответственность по совершаемым ими сделкам [2, п. 3 ст. 26 ГК РФ] независимо от того, совершена ли сделка самостоятельно несовершеннолетним либо с письменного согласия его законного представителя. Если у подростка нет доходов или иного имущества, достаточных для возмещения вреда, то его родители, усыновители или попечитель несут субсидиарную, т. е. дополнительную ответственность, которая прекращается с момента приобретения подростком полной дееспособности [2, п. 2 ст. 1074 ГК РФ]. К доходам несовершеннолетнего относятся все виды вознаграждения за его труд, интеллектуальную, предпринимательскую и иную деятельность, основанную на законе; пенсия за умершего кормильца, алименты и прочие платежи. Условием ответственности родителей (попечителей) является вина в ненадлежащем воспитании и надзоре за детьми. П. 2 ст. 27 ГК РФ освобождает родителей, усыновителей, попечителя от ответственности за вред, причиненный эмансипированным подростком, достигшим 16 лет, поскольку в момент причинения вреда он действовал как лицо, обладающее полной дееспособностью.

Также несут ответственность за несовершеннолетних в возрасте от 14 до 18 лет учреждения, которые в силу закона являются попечителями несовершеннолетних (воспитательные, лечебные учреждения, учреждения социальной защиты населения). Образовательные, воспитательные, лечебные и прочие подобные учреждения, которые осуществляют надзор за детьми лишь в период их нахождения в этих учреждениях, к дополнительной ответственности перед потерпевшим не привлекаются [4].

Таким образом, современное Российское законодательство регулирует гражданско-правовое положение несовершеннолетних, соответствует общепринятым международно-правовым нормам и позволяет обеспечить гарантии прав и свобод этой категории граждан.

Для того чтобы снять имеющиеся в законодательстве противоречия в отношении гражданско-правового положения несовершеннолетних и таким образом способствовать совершенствованию практики их применения, необходима конкретизация правовых предписаний, повышение качества действующих норм права.

Предлагаем внести следующие изменения в действующее законодательство.

Права и обязанности сторон вытекают из договора, но ответственность приемных родителей в случае причинения вреда детьми носит внедоговорной характер вследствие причинения вреда лицом (в нашем случае ребенком), не состоящим в договорных отношениях с потерпевшим. Предлагаем в п. 1 ст. 1073 ГК РФ добавить слова «приемные родители», изложив в следующей редакции: «За вред, причиненный несовершеннолетним, не достигшим четырнадцати лет (малолетним), отвечают родители (усыновители) или опекуны (приемные родители), если не докажут что вред, возник не по их вине».

Размер возмещения за вред, причиненный несовершеннолетними, в определенных ситуациях может оказаться погашенным не полностью. Факт наступления совершеннолетия лица не является еще показателем его имущественной самостоятельности. Родители считают себя исполнившими свой долг. Сам причинитель, не имея необходимого имущества, не собирается прикладывать никаких сил к их изысканию. Тем самым возникает вопрос относительно правильности сложения ответственности с родителей причинителя по достижении им совершеннолетия. Следовательно, необходимо пересмотреть формулировку действующего п. 3 ст. 1074 ГК РФ с целью недопущения сложения обязанности по возмещению вреда с лиц, на которых она была возложена ввиду их виновного поведения.

В целях усиления ответственности родителей, лишенных родительских прав, срок исковой давности, в течение которого возможно возложение ответственности за вред, причиненный несовершеннолетними, не должен ограничиваться 3 годами, поэтому предлагается внести изменения в ст. 1075 ГК РФ: «На родителя, лишенного родительских прав, суд может возложить ответственность за вред, причиненный его несовершеннолетним ребенком, если поведение ребенка, повлекшее причинение вреда, явилось следствием ненадлежащего осуществления родительских обязанностей».

Литература:

1. Абрамова Е.Н., Аверченко Н.Н., Байгушева Ю.В. Гражданское право: в 3-х томах. Том 1, часть 1, 2010. – 1088 с.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Кодекс Российской Федерации от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 23 июля 2013 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1996. - № 5. - Ст. 410.

3. Поляков И.Н. Ответственность по обязательствам вследствие причинения вреда / Поляков И.Н. - М.: Юрическое бюро «Городец», 2002. – 226 с.

4. Ювенальное право: Учебник для вузов / Под ред. А.В. Заряева, В.Д. Малкова. - М., 2005. – 217 с.

Научное издание

СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО, НАУКА
И ОБРАЗОВАНИЕ: МОДЕРНИЗАЦИЯ
И ИННОВАЦИИ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

по материалам
Международной научно-практической конференции
31 октября 2013
Часть II

ISBN 978-5-906353-51-1



9 785906 353511
ISBN 978-5-906353-53-5



9 785906 353535

Подписано в печать 29.11.2013. Формат 60x84 1/16.
Гарнитура Times. Печ. л.8,9
Тираж 500 экз. Заказ № 043
Отпечатано в цифровой типографии «Буки Веди»