

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 2(15)-2015



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

Свидетельство о регистрации
средства массовой коммуникации
Эл № ФС77-45777
от 07 июля 2011 г.

Редакционный совет:

*Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,
Смирнова Т.В., доктор социологических наук, профессор,
Федорова Ю.В., доктор экономических наук, профессор,
Плотников А.Н., доктор экономических наук, профессор,
Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор,
Долгий В.И., доктор экономических наук, профессор,
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент*

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 2(15) (апрель-июнь, 2015). Часть 5. Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2015

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ

Шабашова А.В.

студент

Кубанский государственный университет

Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. В данной статье рассматривается проблема повышения уровня мотивации в условиях кризиса в экономике. Основное внимание в работе акцентируется на практических методах улучшения системы мотивации сотрудников.

Ключевые слова: мотивация, кризис, система мотивации, стимулирование, нематериальные методы мотивации.

Экономический кризис деструктивно влияет на предприятие в целом, приносит с собой нестабильность в производство, потерю покупателей продукции, а, следовательно, и утрату своих позиций на рынке. В такое тяжелое для компании время перед руководящими структурами особую важность приобретает проблема сохранения квалифицированных кадров, благополучное разрешение которой не может быть достигнуто без соответствующих изменений в системе мотивации персонала. Тем не менее, необходимо отметить, что у большинства руководителей российских предприятий нет идеи о том, что именно сотрудники являются «каркасом» компании, а стабильность в системе кадров одна из основ хорошего функционирования. Большую часть различных ресурсов они направляют на управление производством, финансами, не уделяя должного внимания разрешению задач мотивации кадров.

Проблема заключается в том, что учитывая окружающую нестабильность и многочисленные увольнения в различных сферах экономики, персонал становится демотивированным, деморализованным, что прямым образом влияет на результативность их работы, а, следовательно, снижает эффективность работы всего предприятия. Кризисная ситуация в экономике, при которой любая нестабильность на предприятии может привести к серьезным последствиям, вплоть до банкротства, вносит изменения не только в то, как происходит организация и управление сотрудниками, но и заставляет менеджеров пересмотреть свои взгляды на стратегии убеждения и дополнительной мотивации сотрудников.

Мотивацию персонала можно рассматривать с разных позиций. С одной стороны это психологическая настройка человека, внутренняя сила, вызывающая в нем активность и задающая ее направление. С другой же под мотивацией понимают совокупность внешних факторов, поддерживающих дух работника, определяющих его поведение [5]. Наиболее верным видится рассмотрение данного понятия одновременно с обеих точек зрения, работая с их синтезом и находя баланс между внешними и внутренними условиями поддержки мотивации. Особенно важным подобный взгляд оказывается в период кризиса, когда требуется быстрое реагирование на смену как

факторов, влияющих на работников извне, так и на психологические изменения в восприятии персонала себя в компании. Тем не менее, даже в относительно стабильной экономической ситуации нельзя недооценивать ценность умелого управления системами мотивации. Компания, структуры менеджмента которой смогли построить крепкую базу стимулирования, с большей вероятностью сможет пройти сквозь время кризиса с наименьшими потерями, как с финансовой стороны, так и среди ценных сотрудников.

Кризисная ситуация в экономике требует большого напряжения от менеджеров, их способностей к управлению мотивацией персонала, а также изменению различных систем стимулирования. Основной задачей здесь является способность создать не общий свод правил, а найти подход к каждому сотруднику, ведь у каждого человека свой характер, определенные черты и способности. Главная задача менеджмента – умело раскрыть сильные стороны работника и, наоборот, убрать слабые. То, насколько хорошо менеджер сможет решить данную проблему «сегодня», повлияет на то, какая компания будет «завтра».

В условиях экономического кризиса работники начинают сомневаться в стабильности своего положения в компании и переживают сильнейший стресс, связанный с общей неопределенностью в обществе. У сотрудников появляется страх увольнения, неудач, сокращения доходов и, как следствие, неспособности отвечать по своим материальным обязательствам. Согласно пирамиде Маслоу, высшая потребность человека заключается в самореализации и саморазвитии, но в период кризиса все больше людей обращается к более низкой по уровню потребности в защите, что включает необходимость заработка. Здесь играет большую роль аспект материального вознаграждения в качестве инструмента мотивации и стимулирования, который рассматривается не только как компенсация затрат времени и сил, но так же и как показатель его ценности для компании.

Например, в случае невозможности выплаты фиксированной части дохода, или существенного ее сокращения, хорошим выходом может оказаться возможность зарабатывать за счет переменной части, достигая определенных необходимых результатов. Менеджеры должны разъяснять сотрудникам, каким образом они могут сформировать свой доход, поставить условия для получения премии. Согласно существующей закономерности в социологии труда, чем больше сотрудник осознает важность своего присутствия в компании и видит, что его активность не остается незамеченной, тем лучше он трудится, от его более эффективного вклада в работу компания получает больше прибыли.

Мотивация персонала становится все более важным и сложным для реализации аспектом управления персоналом. Гораздо реже руководство прибегает к нематериальному стимулированию, в то время как, возможно, именно данная часть системы является образующей для повышения эффективности работы. Эффективная система мотивации не может быть основана на одних лишь денежных поощрениях, к которым человек привыкает, и которые доставляют компании дополнительные затраты [3].

Нельзя не заметить, что именно нематериальная мотивация увеличивает степень преданности сотрудников компании, повысить качество их профессиональной деятельности, уменьшаешь деструктивную паническую обстановку.

К настоящему моменту сложилась целая система нематериального стимулирования, которая включает в себя такие достаточно простые, но от этого не менее эффективные методы, как: доски почета, письменные благодарности или устные поощрения, различного рода конкурсы, и т.д. С ними знакома, наверное, любая компания, и многие могут использовать их себе во благо. Тем не менее, когда на смену подъема в компании приходит спад, кризис, этого не будет достаточно, если при этом не сформирована корпоративная культура.

В первую очередь руководство должно быть открыто по отношению к своим подчиненным. Во время кризиса и нестабильности среди управляющих прослеживается тенденция к сокрытию информации, что является большим ударом по мотивации сотрудников [4]. Необходимо предоставлять достоверную ситуацию о положении компании на рынке, о том, насколько работники могут быть уверены в своих рабочих местах. Обсуждение подобных проблем и открытость позволят им чувствовать свою защищенность и лучше справиться с кризисной ситуацией. В качестве поддержки мотивированности среди сотрудников можно задействовать неформальных лидеров, которые присутствуют практически на любом предприятии. Для уменьшения неопределенности и повышения уверенности они смогут доносить до работников достоверную информацию о целях, стратегии компании, поддержать их уверенность.

Другая возможная проблема, которая может демотивировать работников, это ложная убежденность руководства в том, что в условиях кризиса подчиненные должны сильно увеличить эффективность своей работы. Некоторые менеджеры могут даже указать на то, что они «должны быть рады тому, что у них есть работа», что для них можно быстро подобрать замену. Подобная стратегия не приведет ни к чему, кроме как к полной потере доверия между работниками и компанией, это повлечет за собой неминуемый спад в эффективности работы предприятия. Возникает следующий парадокс: с одной стороны у сотрудника существует страх потерять работу, а с другой он выполняет все меньше работы.

Нельзя сказать точно, как тот или иной человек отреагирует на тяжелое кризисное время. Можно лишь утверждать, что сложно сохранять присутствие духа и хорошую мотивацию, постоянно опасаясь за свое будущее. Компании должны защитить своих сотрудников от усталости и чрезмерного нервного напряжения. Для этого можно воспользоваться курсами по подготовке управляющих, способных разряжать напряженную обстановку в коллективе, умело использовать возможности прямого разговора и морального убеждения, чтобы избежать наиболее негативных последствий.

Можно сделать промежуточный вывод, что хорошие отношения между

руководством компании и сотрудниками – мотивирующий фактор не только во время кризиса, но и в период экономической стабильности [2]. Тем не менее, особенно их значимость проявляется в тяжелые для предприятия времена. Отношения, которые можно охарактеризовать как уважительные, открытые и честные, не будут стоить компании материальных затрат, но сыграют большую роль в формировании мотивации. Способность открыто обсуждать проблемы, и даже совместный поиск их решений, также является важным аспектом формирования здоровых отношений внутри предприятия. Необходимо организовывать стратегии развития, которые смогут быть приняты как создающие уверенность в завтрашнем дне. Лучше всего, когда компания не только убеждает своих сотрудников, но и осознает сама, что сокращение числа работников – это последняя мера, направленная на спасение компании. Подобный план не может быть применен с положительным эффектом, кроме как когда все остальные пути вывода компании из кризиса исчерпаны.

Несмотря на всю важность построения отношений между начальством и работниками, нельзя забывать про построение горизонтальных связей внутри самого коллектива. Для данных целей лучше всего другого подходит идея, заимствованная из мира спорта и начавшая свое развитие в менеджменте еще в 70-е года прошлого века, - тимбилдинг, или командообразование [1]. На данный момент это одна из наиболее подходящих систем для полноценного развития внутриколлективных отношений и общего развития компании. Также это наиболее занимательная и интересная сфера менеджмента, так как предполагает самые неординарные подходы к построению здоровой рабочей атмосферы в коллективе.

Выделяется множество видов тимбилдинга, каждый из которых способен наилучшим образом раскрыть ресурсы компании, коллектива и отдельных в нем личностей. На данный момент функционирует множество фирм, предоставляющих услуги организации различных мероприятий, направленных на сплочение команды и решение задач. Например, некоторые фирмы специализируются на экстремальных видах спорта, другие на организации специальных «квестов» - игровых приключенческих тимбилдинг-программ.

Коллектив учится быть сплоченным, уметь совместно решать нетипичные задачи, приобретает осознание того, что каждый сотрудник – важная часть общего механизма функционирования компании. Даже в кризисное время существует возможность найти фирму, которая сможет организовать мероприятие без чрезмерных материальных затрат. Принимая во внимание все те положительные качества, которые получает в итоге компания, решившая выбрать тимбилдинг в качестве корпоративного отдыха, нельзя удивиться повышенному интересу к нему.

Подводя итог, можно определить несколько наиболее эффективных решений для построения системы мотивации в кризисное время: во-первых, в коллективе должна сохраняться здоровая атмосфера доверия и ясности между руководством и сотрудниками. Нельзя допускать недомолвок или

тайн, ведь они приносят только дополнительную нестабильность и наносят большой ущерб внутренней системе компании. Во-вторых, руководство должно быть активным и заряжать своей энергией коллектив. Должна существовать система устных или письменных поощрений – старания работников должны быть замечены и оценены по достоинству. В-третьих, всегда должен быть план действий на будущее – пусть он и будет краткосрочным. Людям необходима некоторая определенность, они должны чувствовать опору под ногами и осознавать свой вклад в будущее компании. Также необходимо отметить, что до выхода из кризиса руководство должно постоянно находиться на связи с коллективом, поддерживать его своим присутствием, ведь осознавая свою важность в глазах начальства работник уже совсем по другому воспринимает свою работу, иначе ее организует и повышает свою эффективность.

Необходимо обозначить, что экономический кризис является толчком, который выявит все проблемы менеджмента и потребует немедленного их решения. Тем не менее, именно он позволяет взглянуть на задачи мотивации сотрудников с новой стороны. Становится очевидным необходимость пересмотра стратегии стимулирования, необходимость поиска новых подходов к организации работы. Помимо важности материального стимулирования, становится очевидной необходимость внедрения нематериальных методов мотивации. В условиях современной изменчивости и неоднозначности задача руководства – найти новые пути мобилизации, мотивирования людей, а также способов вовлечь их в создание общего блага как для компании, так и для них самих.

Использованные источники:

1. Исхакова М.Б., Тимбилдинг: раскрытие ресурсов организации и личности. СПб.: Речь, 2010.
2. Шапиро С.А. Мотивация. М.: ГроссМедиа, 2008.
3. Гелета И.В., Коваленко А.В. Экономика и социология труда: учебное пособие. Краснодар: КубГУ. 2013. 224 с.
4. Багирова И.Х. Мотивация персонала в условиях кризиса [Электронный ресурс]/ Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2011. №4. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-personala-v-usloviyah-krizisa>
5. Овсяк Н.В., Мотивация персонала: сущность и современные проблемы [Электронный ресурс] / Бизнес Информ. 2014. №2. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-personala-suschnost-i-sovremennye-problemy>
6. Коваленко А.В., Калининская Е.С., Гелета И.В. Направления роста производительности труда// Экономика устойчивого развития. Региональный научный журнал. Краснодар. КРОО «ОАИУР», 2014. № 3. С. 99-104.

*Шадинова Г.А., к.фил.н.
доцент
Онтуганова Д.Ш.
магистрант*

*Международный казахско-турецкий университет им. Х.А. Ясави
Казахстан, г. Туркестан*

ПРОБЛЕМЫ СОЗАВИСИМОСТИ В СЕМЕЙНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Созависимость – это зависимость от отношений. Там, где в семье есть физическое психологическое насилие отношения созависимые. Там, где в семье идет борьба за власть, где постоянно выясняют, кто прав, а кто виноват отношения созависимые. Там, где в семье унижают, оскорбляют, бьют отношения созависимые. Там, где у кого-то из членов семьи есть какая-либо зависимость отношения созависимые. Созависимость – это глубокая внутренняя боль. Там, где есть созависимые отношения, рано или поздно кто-то из членов семьи сделает шаг в сторону зависимости, и будет пить, есть, принимать наркотики или играть на автоматах. Вариантов зависимости множество, настоящее время их насчитано более 200 [1].

Если очень коротко, то созависимые отношения – это отношения, где нет открытого и прямого общения между участниками. В таких отношениях много манипуляций, эмоционального насилия, контроля и обмена сферами ответственности. В результате эти отношения, на удивление, не разваливаются, а с каждым годом становятся всё крепче и крепче. Участники таких отношений всё больше и больше становятся зависимыми друг от друга. По большей части такие отношения строятся бессознательно. Каждый из участников на уровне логики будет стремиться к гармонии в отношениях. Но в ситуации стресса и личной заинтересованности он будет проявлять признаки созависимого поведения (манипуляции, борьба за власть и т.д.). Для своего деструктивного поведения у участников таких отношений есть масса логических объяснений, в которые они сами охотно верят. Одной из главных черт созависимых отношений является отсутствие открытого общения. Из таких случаев появляется стратегия скрывать от других свой внутренний мир, не показывать свои больные места, свои истинные чувства. Ведь если другие не будут знать то, что ты чувствуешь и хочешь, то они не смогут это использовать в целях своей борьбы за власть. Поэтому в созависимых семьях никто не говорит о своих чувствах и потребностях [2].

Низкая самооценка - это основная характеристика созависимости, на которой базируются все остальные. Отсюда вытекает такая особенность созависимых, как направленность вовне. Созависимые полностью зависят от внешних оценок, от взаимоотношений с другими, хотя они слабо представляют, как другие должны к ним относиться. Из-за низкой самооценки созависимые могут постоянно себя критиковать, но не переносят, когда это делают другие, в этом случае они становятся самоуверенными негодующими, гневными. Так как, низкая самооценка созависимых, как будто приглашает в их жизнь боль, страдания, непереносимые испытания. Из-за низкой самооценки они вступают в

трудные взаимоотношения, долго терпят в проблемном браке, сохраняют верность тем людям, которые не заслуживают порой такой преданности. Однако созависимые в таких ситуациях выглядят так, как будто желают продемонстрировать своё превосходство над другими. Это не более, чем дымовая завеса. Сверхкомпенсация недостающего самоуважения. Чувство собственной низкой ценности требует сравнивать себя с другими и казаться лучше, чем другие.

Созависимый человек - тот, кто полностью поглощен непреодолимым желанием управлять поведением другого человека и совершенно не заботится об удовлетворении собственных жизненно важных потребностей. Созависимые люди живут, гонимые страхом. Страхом за будущее, страхом за настоящее, страхом потери, брошенности и ненужности, страхом потери контроля над собой и своими эмоциями, над жизнью, страхом столкновения с действительной реальностью. Страх сковывает тело, замораживает чувства, ведет к бездействию и... фрустрации, лишает свободы выбора. Мир созависимого человека неопределен, неясен, полон негативных предчувствий, тревожных ожиданий, пессимистических мыслей. Этот мир лишен радости и оптимизма, он давит на созависимого массой неразрешимых проблем. В подобных обстоятельствах, боясь посмотреть правде в глаза, созависимые изо всех сил пытаются сохранить иллюзию построенного и удерживаемого ими мира, еще больше усиливая контроль внутри и вне себя. Они постоянно контролируют свои чувства, опасаясь, как бы они не прорвались наружу. Препятствуя проявлению негативных чувств, постепенно они перестают испытывать и позитивные чувства. Как зависимость, так и созависимость являются длительным, хроническим состоянием, приводящим к страданиям и изменениям духовной сферы. У созависимых эти изменения выражаются в том, что они вместо любви питают к близким ненависть или ненавидят и любят одновременно, теряют веру во всех, кроме себя, хотя своим здоровым импульсам тоже не доверяют, испытывают сильное чувство ревности, зависти и безнадежности. Жизнь у зависимых больных и их созависимых близких проходит безрадостно, в изоляции и страхе [3].

Параллелизм проявлений зависимости и созависимости. Некоторые авторы считают, что созависимость является такой же болезнью, как и зависимость. Мы не вполне разделяем эту точку зрения. Чем бы ни являлась созависимость - отдельной болезнью, реакцией на стресс или развитием личности, - сравнение этого состояния с зависимостью лишь помогает глубже понять изучаемое явление.

Им плохо, всегда плохо вместе. Но созависимость держит в семейных отношениях крепче цепей. Если даже кто-то говорит о расставании или пытается уходить – это манипуляция. Это никогда не осуществится всерьез, пока не будет разорвана созависимость. А она не будет разорвана без помощи психотерапевта. Даже если имеет место насилие в семье, физическое или эмоциональное, если один из партнеров пьет или не работает, оставив всю ответственность за выживание семьи второму, если

муж бьет жену или постоянно изменяет, не трудясь это скрывать. Кстати, такие вещи чаще всего и происходят в созависимых отношениях. Причины того, что жертва не прекращает своих отношений с лицом, допускающим акты домашнего насилия, многочисленны и различны в каждом отдельном случае. Существует миф о том, что жертва может легко разорвать эти отношения, если захочет, и партнер даст ей уйти, не прибегая к насилию как к средству ее удержания.

Жертвы домашнего насилия называют в качестве основной причины того, что они не пытаются уйти от своего мучителя, реальный страх перед эскалацией насилия. Из предыдущего опыта жертва часто знает, что как только она пытается воспользоваться чьей-то помощью, интенсивность насилия возрастает. Исследования показывают, что при разрыве жертвой отношений насилие часто возрастает. Лицо, допускающее акты домашнего насилия, может постоянно говорить своей жертве, что она никогда не избавится от него. На основе своего опыта, когда она пыталась освободиться от него, жертва верит таким утверждениям. Существует масса причин, которые мешают женщинам уйти. Это может быть: боязнь оставить детей без отца, стыд за происходящее в семье, невозможность разменять квартиру, боязнь остаться без материальной поддержки, боязнь общественного осуждения в «разрушении семьи» и многое другое [4].

Находясь полностью в подчинении у мужа, женщина начинает жить только его интересами, желаниями и потребностями, постепенно напрочь забывая о своих. Такое положение вещей со временем начинает раздражать женщину, заставляя ее предпринимать все попытки для достижения материальной независимости от мужа.

Надо заметить, что даже если женщина, ради детей или из страха быть брошенной и остаться без средств к существованию, будет терпеть все выходки супруга, все ему прощать и поспешно выполнять любую его прихоть — это еще не гарантия того, что ее брак не распадется. Дело в том, что хотя многие обеспеченные мужчины сами все делают для того, чтобы поставить свою жену в зависимость от себя, со временем, жена потерявшая личность им просто надоедает, и они начинают ей изменять. [5].

Таким образом, проявления созависимости довольно разнообразны. Они касаются всех сторон психической деятельности, мировоззрения, поведения человека, системы верований и ценностей, а также физического здоровья. Как зависимость, так и созависимость являются длительным, хроническим состоянием, приводящим к страданиям и изменениям духовной сферы.

Использованные источники:

1. Созависимые отношения. Варианты и формы созависимости. <http://solodovnikova.org/content/sozavisimye-otnosheniya-varianty-i-formy-sozavisimosti>
2. Зависимость от отношений. <http://helpmenow.ru/article-co-dependency-1.html>
3. Шорохова О.А. Жизненные ловушки зависимости и созависимости. -

СПб.: Речь. - 2002 - С. 6-16

4. Москаленко В. Созависимость – семейная болезнь. М., 2001, - 244 с.

5. Значимость независимости от мужа и её достижение. <http://likuniya.ru/kak-stat-nezavisimoy-ot-muzha.html>

Шаева Т.И., к.э.н.

доцент

Щурякова Д.С.

студент 5го курса

ФГБОУ ВПО МГУ им. Н. П. Огарева,

Россия, г. Саранск

ДОСТОВЕРНОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бухгалтерская финансовая отчетность является базой для информационного обеспечения экономического анализа и содержит значительный экономический потенциал для принятия управленческих решений. По финансовой отчетности можно судить о финансовом положении организации. Однако существует ряд проблем, как при составлении бухгалтерской финансовой отчетности, так и при интерпретации ее показателей.

Бухгалтерская финансовая отчетность, оценка финансового состояния, финансовая устойчивость, чистые активы.

Актуальной представляется оценка финансовой устойчивости предприятия на основе бухгалтерской финансовой отчетности. Стратегической целью деятельности любого предприятия можно назвать получение прибыли и ускорение темпов развития. Можно сказать, что финансово устойчивым является предприятие, не допускающее при получении прибыли значительной дебиторской и кредиторской задолженности, производящее своевременную оплату по обязательствам и имеющее возможность покрыть за счет собственных средств сумму, вложенную в активы.

Однако нередкой является ситуация, когда предприятия для обеспечения своей деятельности привлекают и заемные средства, что вполне приемлемо в практике российских предприятий. Нежелательной является другая ситуация – когда величина заемного капитала превышает величину собственного. Это говорит о снижении финансовой устойчивости организации, и в дальнейшем, при сохранении тенденций зависимости, может привести к банкротству.

Современное состояние экономического анализа позволяет проводить оценку финансового состояния по нескольким методикам. И одна из них предполагает необходимость информации о самой природе образования. Так, в бухгалтерской отчетности можно найти сведения, необходимые для соблюдения сроков погашения заемных средств. Так, помимо бухгалтерского баланса, где содержится информация и о собственных

средствах, и о займах и кредитах, следует обратить внимание и на расшифровку данных по дебиторской и кредиторской задолженности. Для рассмотрения более подробной информации можно обратиться к ежеквартальным отчетам.

Важной при анализе финансовой устойчивости является информация о чистых активах. В бухгалтерской отчетности данная информация необходима для оценки степени ликвидности активов. При их анализе рассчитывается такой важнейший показатель, как коэффициент финансовой независимости, равный величине чистых активов отнесенной к величине уставного капитала.

Также, финансово устойчивым можно назвать предприятие, в котором вложения во внеоборотные активы происходят в большей степени за счет собственных источников.

Мы рассмотрели некоторые методики проведения анализа финансовой устойчивости, но существует и другой аспект – данные, на основе которых будет проводиться исследование. Если мы имеем дело с достоверной финансовой отчетностью, то после анализа можем классифицировать внутреннюю работу предприятия по степени устойчивости:

- абсолютная и нормальная финансовая устойчивость предполагает полное отсутствие неплатежей и высокую рентабельность работы предприятия,

- неустойчивое финансовое состояние предполагает периодические перебои в поступлении денежных средств, невыполнение финансового плана,

- кризисное финансовое состояние предполагает периодические перебои в поступлении денежных средств, невыполнение финансового плана, платежей и наиболее близко подходит к банкротству предприятия.

Под достоверностью, по словам А. Д. Шеремета, понимается степень точности данных финансовой отчетности, которая позволяет пользователю этой отчетности на основании ее данных делать правильные выводы о результатах хозяйственной деятельности, финансовом положении и принимать базирующиеся на этих выводах обоснованные решения.

Показатели бухгалтерской финансовой отчетности должны являться непосредственным отражением ее финансового состояния, служить для информационного обеспечения полноценного экономического анализа. В течение последних лет произошло расширение потребностей пользователей бухгалтерской отчетности, как внешних, так и внутренних. В ФЗ «О бухгалтерском учете» прямо указаны задачи, реализуемые посредством составления отчетности. Одной из них является «формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости». При рассмотрении первой задачи, главные проблемы возникают с мнением пользователей информации. Одной из главных является недоверие пользователей к информации, представленной в бухгалтерской отчетности (как следствие, и к данным проведенного на их основе анализа финансового

состояния).

Где лежат корни данной проблемы? Достоверность бухгалтерской отчетности можно рассматривать с позиции применения многократно опробованной и зарекомендованной себя методологии бухгалтерского учета. Достоверность обязывает представлять информацию в соответствии с требованиями нормативно-правовых актов РФ. При этом возможно соблюдение правдивости с юридической точки зрения, но потеря экономически верного смысла – таким образом, отражение реальной ситуации на предприятии ставится под сомнение. К отчетности должны прилагаться пояснения, из которых даже неспециалист может сделать определенные выводы.

Сторонники точки зрения, что верить бухгалтерской отчетности нельзя, приводят множество примеров вуалирования и фальсификации данных. Вуалирование предполагает исполнение требований нормативных документов, но недостижение конечной цели: абсолютной истинности отчетности. Фальсификация представляет собой нарушение требований законодательства при составлении бухгалтерской отчетности, когда, с точки зрения пользователей, отчетность неполно и необъективно отражает имущественное положение организации. Может быть и другая ситуация, когда фактических нарушений нет, но использованы противоречия в положениях по бухгалтерскому учету.

Одной из возможности недостоверности бухгалтерской отчетности может служить ориентированность при составлении на фискальные органы. Зная, какие именно показатели и как необходимо отразить при налоговой проверке, составители бухгалтерской отчетности могут применять субъективную точку зрения на достоверность показателей. При этом субъективизм может быть как преднамеренным, так и непреднамеренным.

Также на достоверность показателей влияет и техника составления бухгалтерской отчетности. Как известно, для наиболее полной и объективной картины финансового состояния предприятия при анализе необходимо применять сопоставимые данные. Однако, в отчетности показатели выражены в денежном выражении, но уровень инфляции за предыдущий отражает данные за прошедший период и анализ данных за отчетный период можно составить лишь по прошествии определенного времени.

Таким образом, мы можем констатировать, что при анализе данных отчетности необходима некоторая настороженность, но сомнения могут быть развеяны аудиторским заключением. И если аудиторская проверка была проведена добросовестным специалистом, то можно принять его заключение о достоверности бухгалтерской отчетности, и на ее основе смело проводить анализ финансового состояния. При этом следует отметить, что возможности бухгалтерской отчетности не ограничены анализом ее показателей, также есть возможность применения форм бухгалтерской финансовой отчетности в менеджменте и других областях. Однако в любом случае необходима достоверность представленных в отчетности

показателей.

Использованные источники:

1. Бреславцева Н. А., Сверчкова О. Ф. Анализ и классификация проблем бухгалтерской отчетности для составителей и пользователей // Экономический анализ: теория и практика, 2012. №3 (142). С.7-11
2. Иванова, Л. И. Развитие методики анализа финансовой устойчивости как способа достижения объективной оценки финансового состояния организации // Менеджмент в России и за рубежом, 2013. №2. С.35-43
3. Шеремет А. Д. Бухгалтерский учет и аудит в современных условиях // Бухгалтерский учет, 2010. №1. С.94-95

*Шаймарданова Л.Ш.
старший преподаватель
Фассахова Л.И.
студент 3-го курса*

*Елабужский Институт Федерального Государственного
Автономного Образовательного Учреждения Высшего
Профессионального Образования
Россия, г. Елабуга*

ВЛИЯНИЕ НАРКОТИКОВ НА ОРГАНИЗМ

Аннотация

В статье описываются проблемы влияния наркотиков на жизнедеятельность человека, причины возникновения этих проблем. Целью данной статьи является выявление основных причин сложившейся ситуации среди молодежи. Приведение фактов и доказательств из истории.

Ключевые слова

Наркотики, вред здоровью, психологические причины.

Введение

Древнегреческий врач Эрасистрат в III в. до н. э. раскрыл пагубные последствия приема наркотиков и призывал не употреблять их. Знаменитый римский поэт Публий Марон Вергилий (70-19 гг. до н. э.) в поэме «Энеида» повествует о смерти дракона после того, как жрица храма напоила его медом, смешанным с опиумом. Врач и писатель Клавдий Гален (201-131 гг. до н. э.) в своих сочинениях указывал на отрицательное воздействие препаратов конопли на органы размножения. Он писал, что курение конопли «высушивает семя». Римский ученый Плиний Старший (23-79 гг. н. э.) предостерегал против злоупотребления маковым соком. В Средневековье, во времена Карла Великого, когда в оброк с каждого крестьянского двора входило 10-12 кг маковых зерен, случаи смерти от опиума перестали быть редкостью. Тогда врач Тибернемантонус посвятил этой проблеме целую книгу. Конечно, в те далекие времена знания врачей и философов отличались от нынешних. Однако не следует забывать, что, находясь у истоков развития медицины как науки, они с такой проницательностью выделяли эти отрывочные сведения о наркотиках. Уже тогда звучали их разумные доводы, которые, к сожалению, утонули в глубине времени.

Впоследствии многие ученые стали понимать вред, наносимый наркотиками, и выступать за контроль над их употреблением. И чем шире стали распространяться наркотические средства, тем быстрее приходило понимание и осознание болезненных последствий наркомании. К сожалению, прошло довольно много времени, пока общество полностью не осмыслило тот непоправимый вред, который наркотические вещества приносят людям. Удовольствие эйфории и муки ужасающих последствий наркомании — полярные крайности такого рода — сливаются в одной человеческой жизни, оказываясь порой приближенными до неразделимости. Современные ученые и практические врачи получили множество доказательств вредного действия наркотиков. Научные факты диктуют необходимость изжить благодушное отношение к приему наркотических веществ. Отрицательное воздействие, которое наркотики оказывают на организм, их тяжелейшие последствия находятся как бы в тени. Они отсрочены во времени, по крайней мере, проявляются не сразу, поэтому сразу и не видны. Таким образом, хотя употребление наркотика приносит чувство удовлетворения, приподнятого настроения и веселья, оно является ложным. Наркотики приносят гораздо больше горя и страданий, чем радости, а за эту псевдорадость приходится расплачиваться самым дорогим — своим здоровьем, счастьем, будущим, а порой — жизнью. Однако к этому заболеванию, в отличие от других, человек себя приводит сам, становясь заложником собственной глупости и неосторожности. Во-первых, многочисленные исследования действия лекарственных средств и влияния наркомании на человека свидетельствуют о том, что на одни и те же дозы здоровые люди реагируют иначе, чем больные. Действие медицинского препарата рассчитано только на организм в состоянии болезни, потому что прием лекарств больным человеком ведет к его выздоровлению, а здоровым — к отравлению организма и нарушению его функций. Так, например, действие жаропонижающих препаратов проявляется только при лихорадке — значительном повышении температуры тела. Введение того же лекарственного средства и в той же дозе человеку с нормальной температурой не только ее не понижает, но и может даже повысить. Во-вторых, как уже было сказано, наркотические препараты нельзя принимать изредка и понемногу, так как это в корне противоречит их природе. Эйфорическое действие многих медицинских препаратов часто наступает только при превышении терапевтической дозы или при нарушении способа их введения. Точно установлено, что даже однократный прием какого-либо вещества с наркотической целью таит в себе большую опасность для здоровья. Необходимо навсегда запомнить, что величайшая опасность заключается именно в первом приеме наркотика, в первом шприце! Наркомания никогда не видится в откровенном облики зла — она всегда маскируется под добро. Никто не говорит открыто: «Стань наркоманом», — просто предложат: «Попробуй разок». А это ведь по сути одно и то же. Человек помимо своей воли вовлекается в наркотическую зависимость и становится рабом пристрастия. Молодежь, приобщившаяся к наркотикам,

считает, что последствия порока отсрочены во времени или они их не коснутся. Как уже упоминалось, некоторые наркотики применяются в медицинской практике как снотворные и обезболивающие средства. Но их воздействие, к сожалению, не ограничивается только этими эффектами — наркотики вызывают специфическое субъективное ощущение — эйфорию. Хотя это состояние и воспринимается как субъективно приятное, приносящее удовольствие, но по своей сути оно активно вредное, так как у человека снижается рассудительное отношение к окружающим, возникает неадекватное реагирование, он в той или иной степени отключается от реальности. Наркотические вещества разрушают все органы, но прежде всего они пагубно влияют на центральную нервную систему, которая является для них основной мишенью. Наркотики - нейротропный яд. После употребления наркотика мозг человека буквально им пропитывается. Наркотическое вещество свободно проникает в мозг и насыщает его ткань. Это вызывает нейротоксические явления: наступают кислородное голодание и нарушение проводниковой регуляции между основными центрами нервной системы. Наркотические вещества поступают внутрь нервных клеток и вызывают ослабление и угнетение их функций, изменение обменных процессов, вплоть до полной остановки их деятельности, а также тормозят нервные импульсы — реакции, снижают суммационную способность центральной нервной системы, угнетают образование условных рефлексов

Наркомания похожа на увечье. Самое страшное в ней то, что наркоманы слишком поздно понимают, что они не просто балуются, а уже не могут обойтись без наркотиков, иногда пристрастие развивается через полгода, даже год, чаще через 2-3 месяца, но нередко человек становится наркоманом после первой же инъекции. Средняя продолжительность жизни человека, употребляющего наркотики, примерно 7-10 лет. Но есть такие, которые погибают через 6-8 месяцев после начала регулярного приема.

Заключение

В ходе данной статьи были выделены основные причины возникновения проблемы и влияния ее на организм. Чтобы таких ситуаций не происходило, нужно быть ответственным за свою жизнь и за жизнь близких людей, выявлять причину изнутри, изучить психологию.

Использованные источники:

1. Амелин, А. В. Ассоциативный экс Аддикт – это кто? : [психологические основы формирования наркотической зависимости] // Нарконет. – 2006. – № 6. – С. 29-31.
2. Александров, И. «Если приказ может быть понят неправильно...» : [распространение наркомании в мире] / И. Александров // Нарконет. – 2007. – № 1. – С. 54-55.
3. Баландин, Р. К. Наркоцивилизация : Мнимая реальность / Р. К. Баландин. – М. : ЭКСМО : Алгоритм, 2003. – 444 с.
4. Егоров, А. Ю. Возрастная наркология : учеб. пособие для студ. вузов и сред. пед., психологич. и медицинских учеб. заведений / А. Ю. Егоров. –

- СПб. : Дидактика Плюс ; М. : Ин-т общегуманитар. исслед., 2002. – 267 с.
5. Иваницкая, Е. Алкоголь, курение, наркотики: как выстроить систему эффективной профилактики / Е. Иваницкая, Т. Щербакова. – М. : Чистые пруды, 2008. – 32 с. – (Библиотечка «Первого сентября». Воспитание. Образование. Педагогика ; Вып. 15).
6. Котляров, А. В. Другие наркотики, или НОМО ADDICTUS Человек зависимый / А. В. Котляров. – М. : Психотерапия, 2006. – 469 с. – (Психология успеха).
7. Кошкина Е. Наркоситуация в России. Неумолимая статистика / Е. Кошкина, В. Киржанова // Нарконет. Россия без наркотиков. – 2006. – №3. – С. 12–17.
8. Макаревич, А. В. Занимательная наркология / А. В. Макаревич ; коммент. Марка Гарбера. – М. : Махаон, 2008. – 159 с., [4] л. ил. – (Для широкого круга читателей).
9. Тен, Е. Е. Медико-социальные проблемы наркотизма и инфекции вируса иммунодефицита человека (ВИЧ-инфекция) // Основы медицинских знаний / Е. Е. Тен. – 2-е изд., стер. – М., 2005. – 255 с.

Шайнурова З.М., к.э.н.

доцент

Ручкина А.О.

студент 5 курса

ФГОУ ВО БГАУ

Россия, г. Уфа

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА И АУДИТА КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ

Аннотация: В статье рассмотрены теоретические основы учета кредитов и займов, дается определение понятиям кредит и займ. Также рассмотрение аудита учета кредитов и займов и выявление типичных нарушений при отражении в бухгалтерском учете операций, связанных с получением кредитов и займов.

Ключевые слова: Кредит, займ, учет, аудит, нарушения, операции.

В настоящее время у большинства предприятий возникает потребность в заемных средствах, и они вынуждены обращаться за помощью к различного рода кредиторам: банкам, кредитным организациям, частным лицам, предприятиям с устойчивым финансовым положением, имеющим свободные денежные средства.

Кредиты и займы – это система экономических отношений, которые возникают при передаче имущества в денежной или натуральной форме от одной организации к другой или лицу на условиях последующего возврата, а также при уплате процентов за временное пользование за определенный срок. [2]

Получение кредита – очень важный и ответственный шаг для предприятия. Получив кредит (при разумном его использовании), предприятие имеет дополнительную возможность для своего дальнейшего

развития и увеличения объемов производства продукции (работ, услуг). Ответственность же этого шага заключается в появлении новых обязательств.

Заемные отношения являются неотъемлемой частью хозяйственной деятельности любых организаций. Выдача процентных займов приводит не только к сохранению имеющегося денежного капитала, но и к привлечению дохода. [3]

Несмотря на простоту отражения в учете предприятия полученных заемных средств, при аудиторских проверках выявляется довольно большое количество ошибок и нарушений. Ошибки возникают как при оформлении кредитных отношений, предприятия квалифицируют как получение кредита, получение заемных денежных средств от предприятий и организаций, не имеющих лицензий Центрального банка РФ на осуществление кредитных операций, так и при отражении в учете операций с заемными средствами и исчисление налогооблагаемой базы по налогу на прибыль.

Для осуществления аудиторской проверки учета заемных средств аудитор руководствуется правилами (стандартами) аудиторской деятельности в Российской Федерации. [1]

Аудиторская проверка позволяет предприятию подтвердить правильность ведения учета, выявить нарушения, если таковые имеются, и в дальнейшем строить учетную политику во избежание неправильного отражения финансовых результатов.

Как правило, аудиторская организация самостоятельно принимает решения о видах, количестве и глубине проведения аудиторских процедур; затратах времени; количестве и составе специалистов, требующихся для осуществления полноценной аудиторской проверки и подготовки обоснованного аудиторского заключения. Объем аудиторской проверки кредитов и займов определяется требованиями действующего законодательства и документами нормативного регулирования аудиторской деятельности.

Так как, ответственность за своевременное погашение заемных обязательств возлагается на руководителей предприятия и главного бухгалтера, поэтому аудитор получает у них необходимые ему пояснения и разъяснения.

Невозможно предотвратить все нарушения. Средства внутреннего контроля направлены на выявление тех нарушений, которые уже случались и понятны причины и условия, позволившие им свершиться.

Типичными нарушениями при отражении в бухгалтерском учете операций, связанных с получением кредитов и займов являются:

- отсутствие документов, оформляющих кредитные отношения;
- отнесение на налоговые расходы процентов по кредитам и займам, которые не могут быть в них включены;
- нарушение принципов оценки активов, для приобретения (создания) которых привлекались заемные средства;
- нарушение принципов формирования финансовых результатов в

бухгалтерском учете;

- некорректное отражение в учете обязательств перед третьими лицами в связи с отношениями, связанными с получением кредитов и займов.

Подводя итоги, аудитор делает выводы о способности организации продолжать свою деятельность в будущем, т.е. определяет, как в организации соблюдается принцип действующего предприятия, по этому разделу проверки могут быть:

- наличие кредитов и займов, превышающих договорные пределы;
- непогашение кредитов и займов;
- неуплата процентов;
- соотношение основного и заемного капитала.

Только правильный учет кредитов и займов позволит в дальнейшем выбрать наиболее удобный и выгодный для предприятия вид получения дополнительных денежных средств.

Использованные источники:

1. Правила (стандарты) аудиторской деятельности [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2002 г. N 696 (в ред. 4 июля 2003 г., 7 октября 2004 г., 16 апреля 2005 г., 25 августа 2006 г., 22 июля, 19 ноября 2008 г., 2 августа 2010 г., 27 января, 22 декабря 2011 г.) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

2. Булыга, Р.В. Аудит: учебник / Р.В. Булыга. – М.: Юнити-Дана, 2011.

3. Одегова, Н.А. Документальное оформление процентного займа / Н.А. Одегова // Финансы и кредит. – 2013. - № 24. – С. 73-80.

Шайнурова З.М., к.э.н.

доцент

Ручкина А.О.

студент 5 курса

ФГОУ ВО БГАУ

Россия, г. Уфа

ПЕРВИЧНЫЙ УЧЕТ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ

Аннотация: В статье рассмотрены основные первичные документы по учету кредитов и займов, дается определение каждому первичному документу и особенности первичных документов.

Ключевые слова: Кредит, займ, залог, учет, договор, бухгалтерская справка, выписка банка, накладная, платежное поручение, срочное обязательство.

Первичный учет представляет собой начальную стадию системного восприятия регистрации отдельных операций, характеризующих хозяйственные процессы и явления, происходящие в организации.

Первичный бухгалтерский документ - это письменное свидетельство о совершении хозяйственной операции, имеющее юридическую силу и не требующее дальнейших пояснений и детализации.

К первичным документам учета кредитов и займов относятся:

1. Кредитный договор - это письменное соглашение между коммерческим банком и заемщиком, по которому банк обязуется предоставить кредит на согласованную сумму в определенный срок и за установленную плату. Заемщик обязуется использовать и возвратить выданную банком ссуду, а также выполнить все условия договора. Кредитный договор и договор залога (если кредит обеспечен залогом) составляются в 2 экземплярах, не требуется нотариальное удостоверение и регистрация договора залога. Один комплект документов получает заемщик, другой (с сопроводительными документами) - поступает в кредитное досье банка. Кредитный договор вступает в силу с момента его подписания Банком и заемщиком. Выдача кредита производится путем оплаты расчетных документов за ценности и услуги, минуя расчетный счет заемщика, или непосредственно на расчетный счет заемщика и отражается бухгалтерской проводкой.

2. Договор займа — это соглашение, в котором одна сторона (займодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками. Заемщик обязуется возвратить займодавцу такую же сумму денег (сумму займа) и равное количество других полученных им вещей того же рода и качества.

Договор займа заключается в письменной форме. В подтверждение договора займа и его условий может быть представлена расписка или иной документ, удостоверяющие передачу денежной суммы. В случае просрочки исполнения обязательства в части возвращения суммы займа на эту сумму подлежат уплате проценты за пользование чужими денежными средствами в порядке и размере, предусмотренном пунктом 1 статьи 395 Гражданского кодекса, со дня, когда она должна была быть возвращена, до дня ее возврата. Настоящий договор считаем заключенным с момента передачи денег заемщику. Сумму займа считаем возвращенной в момент зачисления соответствующих денежных средств на банковский счет займодавца. Любые изменения и дополнения являются действительными при соблюдении их письменной формы. Настоящий договор составлен в двух экземплярах - по одному для каждой из Сторон. Во всем, что не предусмотрено настоящим договором, Стороны руководствуются действующим законодательством.

3. Договор залога служит для обеспечения гарантии выполнения определенных обязательств, например по погашению займа или по возврату кредита. Договор залога составляем в письменной форме и даем на подпись его участникам - залогодателем и залогодержателем. В том случае, когда роль залога выполняет недвижимое имущество, договор должен быть нотариально заверен и зарегистрирован. В договоре залога указываем предмет залога, его денежную стоимость, суть принятых сторонами обязательств, порядок и сроки их выполнения. Помимо этого договор залога имущества содержит информацию о том, где должно находиться залоговое имущество.

4. Платежные поручения - это форма безналичных расчетов, представляющая собой распоряжение вкладчика счета (плательщика) своему

банку о переводе определенной суммы на счет получателя средств, открытый в этом или другом банке.

5. Бухгалтерская справка - главное официальное разъяснение о сделанных исправлениях. Это первичный документ, форма которого официально не разработана и не утверждена. В основном бухгалтерскую справку составляют для того, чтобы исправить ошибки, допущенные в бухгалтерском или налоговом учете, либо для того, чтобы показать систему расчетов тех или иных показателей для данных этих учетов.

6. Срочное обязательство - документ, дающий банку право на беспорное списание средств со счета заемщика для погашения кредита, при наступлении указанного в нем срока платежа.

7. Счет-фактура - это налоговый документ, в котором продавец указывает стоимость реализованных товаров, выполненных работ, оказанных услуг либо переданных имущественных прав. Его обязаны составлять все организации - плательщики НДС. На основании счетов-фактур формируются книги продаж и покупок.

8. Акт приема-передачи товара – это документ, который составляем с целью подтверждения факта передачи товара от одного лица другому. Как правило, данный акт оформляем при передаче товара по договору комиссии либо хранения. Форма акта приема-передачи товара не утверждена законодательно. Акт приема-передачи товара составляем в двух экземплярах, по одному для каждой из сторон.

9. Накладная - это учетный документ установленной формы, применяемый для учета поступления или отпуска товарно-материальных ценностей. В зависимости от способа получения товарно-материальных ценностей применяются различные формы накладных: обычные накладные, товарные накладные, товарно-транспортные накладные и другие. Обычная накладная может использоваться при получении товаров непосредственно со склада поставщика. Такая накладная сразу же выдается покупателю поставщиком и составляется на основе сведений из счета, счета-фактуры или накладной М-2. Накладную составляем в двух экземплярах. Первый остаётся у поставщика, второй передаётся покупателю.

10. Выписка банка по расчетному счету - это важный документ, предоставляемый банком клиенту. Он содержит сведения о безналичных денежных средствах, списанных либо поступивших на расчетный счет клиента. На основании этого документа бухгалтер вправе совершать проводки по учету движения безналичных средств на расчетном счете. К банковской выписке по расчетному счету должны быть приложены оправдательные документы, например, платежные поручения, мемориальные ордера и другие документы. Эти документы подтверждают факт списания и поступления безналичных денег на расчетный счет, поэтому их наличие обязательно. Только при наличии оправдательных документов можно выполнять проводки. Выписка банка по расчетному счету должна соответствовать ряду определенных требований. Получая данный документ из банка, бухгалтер должен тщательно проверить правильность ее

оформления и наличие оправдательных документов. Для каждой денежной суммы должен быть приложенный оправдательный документ, при этом важно проверить, чтобы сумма по документу совпадала с суммой, указанной в выписке банка.

Первичный учет представляет собой единую повторяющуюся во времени, организованную систему сбора, измерения, регистрации, накопления информации.

Использованные источники:

- 1.Одегова, Н.А. Документальное оформление процентного займа / Н.А. Одегова // Финансы и кредит. – 2013. - № 24. – С. 73-80.
- 2.Скуридин, В.С. Документальное оформление, бухгалтерский и налоговый учет обязательств по договору займа, предоставленного (полученного) под залог товаров в обороте / В.С.Скуридин // Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. - 2015. - № 2. – С. 45-57.
- 3.Харчева, И.В. Бухгалтерский учет средств, выданных в заем / И.В. Харчева, Ю.А. Мырксина // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2014. - № 8. – С. 30-36.

*Шайхутдинова Н. А., к.э.н.
доцент
Белоусова Е.Н.
студент 3го курса
БГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в данной статье рассмотрены проблемы связанные с управлением прибыли коммерческого предприятия. Проанализирована прибыль от реализации продукции и рентабельность на конкретном предприятии, выявлены факторы, влияющие на величину прибыли и основные источники резервного роста прибыли, а так же найдены пути и методы максимизации прибыли и роста рентабельности предприятия.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, коммерческое предприятие, управление прибылью, прибыль от реализации продукции, резервы увеличения прибыли.

Актуальность темы связана с тем, что прибыль является одним из основных показателей хозяйственной деятельности предприятия и на законодательном уровне определена как основная цель создания коммерческих предприятий. За счет прибыли живет и развивается любое коммерческое предприятие, поскольку это основной источник пополнения финансовых ресурсов предприятий, формирования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Кроме того за счет прибыли происходит формирование бюджетных ресурсов государства, осуществляется расширение предприятий, материальное стимулирование работников, решение социально-культурных мероприятий [2].

Рассмотрим анализ прибыли от реализации продукции на конкретном

примере ООО «Универсал» находящегося в г. Салават, которое производит продукты питания, хлеб и мучные кондитерские изделия.

Таблица 1 Анализ прибыли от реализации продукции ООО «Универсал», тыс.руб.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Относительное отклонение 2014 к 2013 гг., %.	Относительное отклонение 2014 от 2012 гг., %.
Выручка реализованной продукции	350577	477465	610170	128,8	174,0
Себестоимость продукции	266947	360045	413432	114,8	154,9
Коммерческие расходы	80032	108906	111606	102,5	139,5
Прибыль (убыток)	83630	117420	146053	124,4	174,6

Таким образом, из данных таблицы видно, что прибыль от реализации продукции увеличивается на протяжении всего анализируемого периода, за счет большего темпа роста выручки от реализации продукции сравнительно с увеличением себестоимости продукции.

Рассмотрим в таблице 2 показатели рентабельности исследуемого предприятия.

Таблица 2 Основные показатели рентабельности ООО «Универсал», тыс.руб.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонение 2014 к 2013 гг.	Абсолютное отклонение 2014 к 2012 гг.
Выручка от реализации, тыс. руб.	11423	350577	477465	126888	466042
Прибыль от продаж, тыс. руб.	83630	117420	146053	28633	62423
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	561	8915	24503	15588	23942
Чистая прибыль, тыс. руб.	4187	5995	18879	12884	18460
Стоимость активов, тыс. руб.	103224	164331	210311	45980	107087
Собственный	20403	24026	36117	12091	15714

капитал, руб.					
Коэффициент рентабельности активов	8,88	5,42	11,65	6,23	2,77
Коэффициент рентабельности собственного капитала	20,52	24,95	52,27	27,32	24,63
Коэффициент рентабельности продаж	26,56	23,85	24,59	0,74	-1,97
Коэффициент рентабельности деятельности	6,08	7,16	16,07	8,91	9,99
Коэффициент рентабельности производства	36,21	30,06	30,00	-0,06	-6,21

По данным этой таблицы видим, что анализ рентабельности ООО «Универсал» свидетельствует о позитивных изменениях. Практически все показатели рентабельности в 2014 году резко увеличились, что связано с получением дополнительной прибыли в данном году.

Важным фактором, влияющим на величину прибыли, является уровень цены закупки сырья. Предприятия при осуществлении коммерческих сделок должны пытаться закупить сырье по как можно более низкой цене. Это можно достигнуть с помощью сокращения количества посредников при закупке сырья, использование ценовых скидок при согласовании цены сырья, закупки партий сырья в период их сезонной распродаж [4].

Экономические результаты ООО «Универсал» являются стабильными. ООО «Универсал» работает с положительным результатом и имеет резервы увеличения суммы прибыли.

Основными источниками резервного роста прибыли, являются:

- увеличение выручки реализованной продукции, за счет внедрения дополнительной рекламы, осуществлять ежемесячно дегустацию продукции этого предприятия;

- снижение себестоимости продукции, за счет повышения производительности труда;

- повышение качества продукции, за счет внедрения новой техники и технологий для производства продукции, улучшение условий труда для работников [1].

Таким образом, важнейшим фактором максимизации прибыли и роста рентабельности предприятия является внедрение и использование современных методов управления прибылью, что включает в себя планирование, формирование и распределение прибыли во время и после

(т.е. распределение прибыли, полученной в результате ликвидации предприятия) осуществления производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия (организации).

Использованные источники:

1. Грязнова, А. Г. Финансово-кредитный энциклопедический словарь [Текст]: учебник / А. Г. Грязнова – М.: Финансы и статистика, 2011. – 95 с.
2. Лапуста, М. Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учеб. пособие / М. Г. Лапуста, Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай – М.: Инфра – М – 395 с.
3. Шайхутдинова, Н. А. Особенности управления предприятием в малом бизнесе [Текст]: научная статья / Н. А. Шайхутдинова // Известия ОГАО №2, 2011 – 164-167 с.
4. Шайхутдинова, Н. А., Сафронова С. В. Роль прибыли в жизненном цикле предприятия [Текст]: научная статья / Н. А. Шайхутдинова, С. В. Сафронова // Экономика и социум №4(9), 2013 – 58 с.

*Шакиров Р.И.
студент 4 курса*

Галиев Н.М.

старший преподаватель

кафедра информатики и дискретной математики

ЕИ К(П)ФУ

Россия, г. Елабуга

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ПЕРЕМЕННЫХ ОБЪЕМОВ ПРОДУКЦИИ НА БАЗЕ «1С: БУХГАЛТЕРИЯ» УЧЕТ ПРОДУКЦИИ В РУЛОНАХ

На сегодняшний день самой востребованной отечественной программой, позволяющей автоматизировать бухгалтерский учет практически любого предприятия, независимо от формы собственности, является «1С: Бухгалтерия». Ее огромная популярность объясняется многими причинами. Разработчики постарались учесть в этом программном продукте пожелания многих специалистов, непосредственно работающих с бухгалтерским и налоговым учетом. Программа универсальна и гибка, поэтому в ней комфортно работается в самых разных производственных организациях. Всегда есть возможность ее «подкорректировать» конкретно под нужды того или иного крупного предприятия или небольшого магазина.

Данный бухгалтерский продукт идеально подходит для России с ее законодательством. В нем предусмотрены все возможности оперативно подстраиваться под часто меняющиеся законы, это очень важно, поскольку в нашей стране они довольно часто меняются. Но для данной программы это не критично, так как разработчики моментально делают корректировки и обновления в бухгалтерских формах отчетности. Да и сам базовый модуль довольно часто обновляется. Так, с июня 2013 года «1С: бухгалтерия» вместо версии 8.2 стала 8.3, что выразилось в еще большей производительности и возможности решать с ее помощью еще более глобальные задачи, используя при этом MS SQL Server.

«1С: Бухгалтерия» позволяет вести непрерывный документооборот предприятия без каких-либо задержек, автоматизируя множество операций от прихода и расхода товаров до непосредственного составления текущей отчетности.

В конфигурации «1С: Бухгалтерия» реализованы только стандартные решения учета хозяйственной деятельности предприятия. Товар, материалы и продукция учитывается только в одной единице измерения. Это затрудняет учет, и влияет на скорость работы с программой, необходимо вручную перечитывать номенклатуру в базовых единицах измерения.

В некоторых предприятиях, например, ООО «Полиматиз», продукция выпускается в рулонах. Технология выпуска нетканых материалов не позволяет получить одинаковые рулоны продукции. Каждый рулон имеет свою длину, вес, ширину, дату выпуска. Для нетканых материалов также важны сроки хранения и исключения залеживания товара. В то же время учет выпуска, продажа, расчет себестоимости ведется в килограммах. Трудоемким является правильное оформления документов учета данной продукции, каждый раз приходится вручную производить пересчет в килограммы.

Подсистему «Учет Рулонов» В «1С: Бухгалтерия», позволяет автоматизировать процесс учета рулонов. В типовую конфигурацию добавлены справочник «Рулон» для регистрации каждого рулона. При создании рулона учитывается разная длина, ширина, вес, дата выработки.

Так же дополнительный справочник «Смена».

The screenshot shows a software window titled "123454549012 (Рулон) *". At the top, there is a button "Записать и закрыть" (Save and Close) and a dropdown menu "Все действия" (All actions). The form contains the following fields:

Код:	000000000001
Наименование:	123454549012
Номенклатура:	Спанбонд СС 05
Длина:	50,000
Ширина:	20,000
Вес:	20,000
Дата выработки:	01.06.2015 7:30:00
Смена:	Сидоров Г.А.

Рис 1. Окно «Добавление рулона»

Обработка «Печать этикетки» для формирования кода рулона и печати этикетки с штрихкодом.



Материал:			Дата:		Материал:		
Нетканый термоскрепленный			01.06.2015 18:32:00		Нетканый термоскрепленный		
Тип, марка:			№ партии: № рулона:		Тип, марка:		
Спанбонд СС 05			987654321012		Спанбонд СС 05		
Ширина, м:	Длина п.м.:	Вес, кг:	 9 876543 210128			Ширина, м:	Длина п.м.:
20	30	25				20	30
Состав: полипропилен добавки			Смена:		987654321012		
			Иванов А.В.		 9 876543 210128		

Рис 2. «Этикетка»

Два документа «Приход» и «Расход» рулона используются для регистрации движения рулонов: вид прихода — выпуск, возврат от покупателя и оприходование, вид расхода — это реализация, списание и в переработку.

Возможно заполнение документа с использование сканера штрихкода. При считывании с этикетки в документ автоматически заполняется строка с параметрами рулона, исключая ручной ввод, если рулона с таким штрихкодом не существует выходит сообщение «Рулон с кодом xxxxxxxx не найден». Если повторно сканировать штрихкод рулона который добавлен программа выдаст сообщение «Данный рулон выбран в таблице».

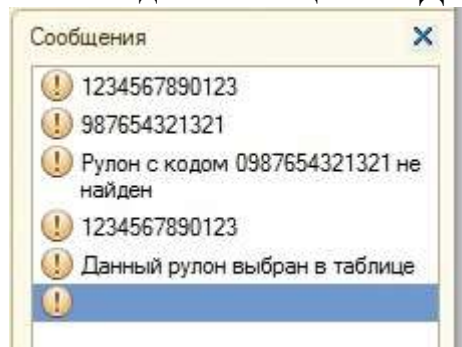


Рис 4. Окно «Сообщения»

На основании документов «Приход» и «Расход» возможно заполнение стандартных документов поступления и реализации, а также складского учета.

При проведении документов «Приход» и «Расход» формируются движения в регистре накоплений «ДвижениеРулонов».

С помощью отчета «Отчет по рулоном» можно получить информацию об остатках и оборотах рулонов за определенный период.

Применение подсистемы «УчетРулонов» позволяет сократить сроки погрузки, разгрузки товаров и оформления документов. Также удобна при проведении инвентаризации. Исключает залеживания товара, облегчает контроль срока годности.

*Шакирова Р.М.
студент бго курса
Институт экономики, финансов и бизнеса
Россия, г. Уфа*

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы организации системы обучения персонала на предприятии. Обосновывается необходимость инвестирования средств в обучение персонала. Описывается процесс профессионального обучения персонала.

Ключевые слова: персонал, система обучения, предприятие, профессиональное развитие, конкурентоспособность.

Предприятия все чаще испытывают необходимость в поиске наиболее эффективных путей повышения производительности и результативности труда, работодателям необходимы квалифицированные и компетентные сотрудники в компании, способные создавать такие товары и услуги, которые могли бы удачно конкурировать с товарами и услугами на мировом уровне.

В связи с этим, в настоящее время все большее число компаний уделяют особое внимание обучению, так как средства, вложенные в обучение - это, прежде всего, инвестиции в развитие бизнеса. Организация системы обучения персонала на предприятии является одним из ключевых факторов улучшения качества товаров и услуг, снижения трудовых и материальных затрат, роста производительности труда, совершенствования системы управления производством и повышения эффективности деятельности предприятий [1, с. 15].

Основная цель обучения персонала состоит в подготовке сотрудников предприятия к решению широкого круга вопросов и задач и обеспечении высокого уровня результативности в работе, увеличении степени мотивации, приверженности работников своей компании и включенности в организационные процессы.

Ключевым моментом в управлении профессиональным развитием кадров становится определение потребностей предприятия в данной сфере. Речь идет о выявлении несоответствия между профессиональными умениями и знаниями, какими обязаны владеть сотрудники предприятия для осуществления его миссии и целей, и теми умениями и знаниями, которыми он владеет в реальности [4].

При этом обучение дает возможность не просто повысить уровень знаний сотрудников компании и вырабатывать необходимые профессиональные умения и навыки, но и развивать у них определенную систему ценностей и установок, которые отвечают нынешним реалиям [3].

Следует отметить, что обучение предполагает также информирование сотрудников компании о текущем состоянии дел на предприятии, способствуя развитию у них понимания перспектив будущего фирмы и

важнейших линий ее стратегии.

Обучение все чаще носит системный характер: от разовых тренингов к программам обучения и от обучения одной группы сотрудников (например, сотрудников продающего подразделения) к программам обучения и развития для всех категорий сотрудников компании. Кроме того, системным становится и представление о сопровождении каждого шага программы обучения: формы деятельности до и после тренинга (диагностика, оценка эффективности тренинга, мониторинг использования полученных в ходе обучения навыков и т.д.).

С целью организации обучения применяют так называемую модель обучения, которая представляет собой непрерывный процесс, включающий несколько этапов (Рисунок 1).

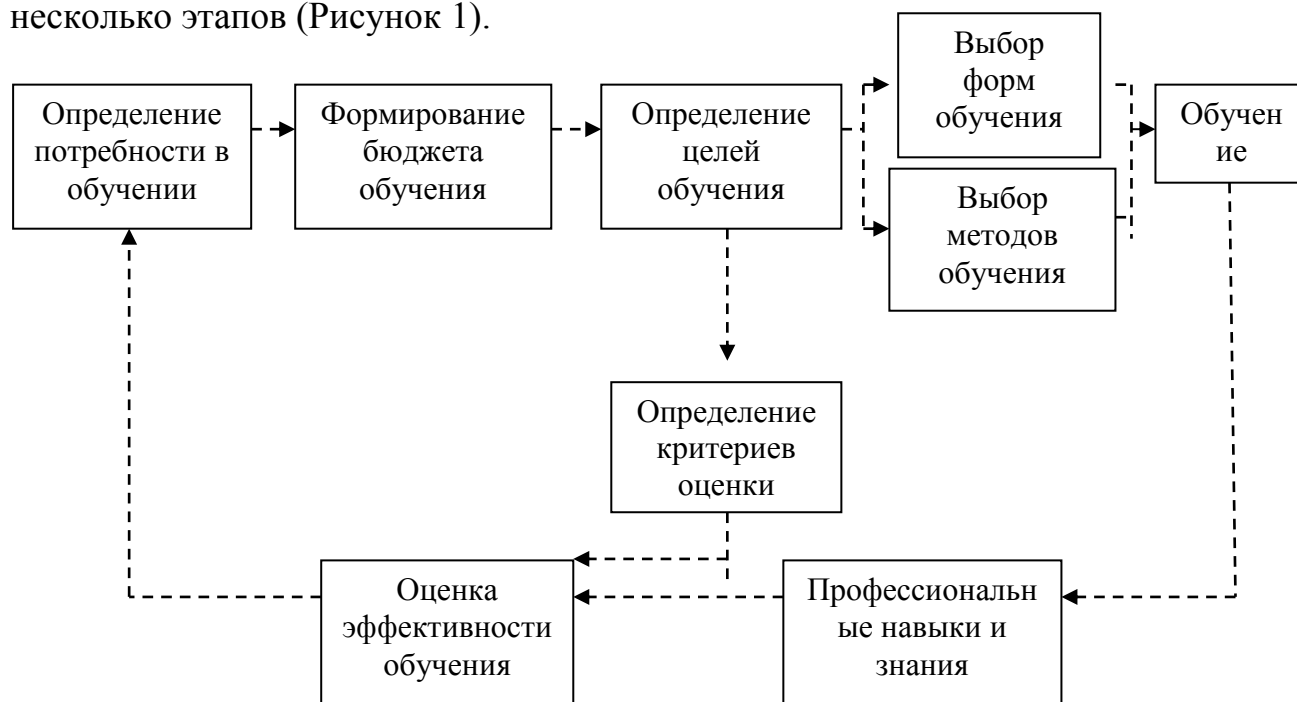


Рисунок 1 - Процесс профессионального обучения персонала [2]

При установлении потребностей профессионального развития необходимо учитывать следующие факторы:

- динамика внешней среды (потребители, конкуренты, поставщики, государство);
- научно-технический прогресс (появление новой продукции, услуг и методов производства);
- изменение стратегии развития организации и освоение новых видов деятельности.

Классическими способами установления и регистрации потребностей в профессиональном развитии являются оценка кадров предприятия и разработка персонального проекта развития.

Содержание обучения должно вытекать из задач, стоящих перед компанией в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Другим требованием является своевременное обновление знаний работников и поддержание высокого уровня их профессиональной компетентности.

Содержание учебных программ зависит от целей обучения, от категории работников, которые проходят обучение, от уровня подготовки и опыта преподавателя.

После определения потребности в профессиональном обучении, получив в свое распоряжение бюджет, зная различные методы обучения, критерии оценки эффективности, можно приступить к разработке самих программ. Как показывают исследования некоторых авторов, успех программы профессионального обучения на 80% зависит от ее подготовки и только на 20% от желания и способности обучающихся.

Следующие факторы могут мотивировать сотрудников на активное участие в программе профессионального обучения:

- стремление сохранить работу, остаться в занимаемой должности;
- желание получить повышение, занять новую должность, заинтересованность в повышении заработной платы;
- заинтересованность к самому процессу овладения новыми навыками и знаниями;
- желание установить связи с другими участниками программы.

Условия, в которых проводится обучение, должны не только обеспечить высокий уровень усвоения знаний и навыков в рамках учебной программы, но и исключить отвлекающие моменты, которые могут оказать негативное влияние на концентрацию внимания и уровень мотивации слушателей.

Обучение может быть спланировано как непосредственно на самом предприятии, так и за его пределами, в специальных центрах переподготовки, в образовательных учреждениях.

1. Основными методами обучения на рабочем месте можно назвать следующие: инструктаж, ротация, делегирование полномочий, метод усложняющихся заданий, ученичество и наставничество.

2. Обучение с отрывом от производства включает все виды обучения за пределами самой работы. Такое обучение проводится внешними учебными структурами и, как правило, вне стен организации (лекция, анализ практических ситуаций (кейсов), деловые игры и пр.).

Указанные выше способы обучения могут быть скомбинированы между собой. Основным критерием при подборе того или иного способа является его результативность для достижения целей обучения определенного работника.

Анализ результативности и эффективности программ обучения кадров предприятия представляет собой завершающий шаг управления их развитием. Финансовые вложения в обучение персонала должны принести отдачу в виде увеличения эффективности деятельности предприятия.

Использованные источники:

1. Гилязетдинова, Е.Р. Роль интеллектуальной составляющей труда в развитии общества // Начало в науке: материалы Всероссийской научно-практической конференции школьников, студентов, магистрантов и аспирантов в 3 ч. Ч.2/ отв. ред. Р.Р. Ахунов. – Уфа: Аэтерна, 2014. – 200 с., С.

14-16.

2. Короткова, Е.В. Организация внутрифирменного обучения персонала в современных условиях [Электронный ресурс] // www.scienceforum.ru – VII Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум 2015». – Электрон. дан. – URL: <http://www.scienceforum.ru/2013/pdf/3670.pdf>

3. Хайруллина, В.Г., Хайруллина, А.И., Гилязетдинова, Е.Р. Идеология формирования компетентных граждан-созидателей в современной России//Государственная идеология и современная Россия: материалы Всерос. науч.-обществ. конф. -М.: Наука и политика, 2014. – С. 1117-1128.

4. Хасанова, В.Н. Методология отбора персонала на основе разработки модульной системы требований//Экономика и предпринимательство. 2013. № 7 (36). - С. 335-341.

*Шаманова Р. Б.
студент 3-го курса
Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь*

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНЦИИ КАК МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация: В статье содержатся теоретические основы формирования эффективной конкуренции, раскрыта ее сущность и содержание с учетом динамизма факторов внешней среды.

Ключевые слова: конкуренция, экономика, научно-технический прогресс.

Термин «конкуренция» в экономическую теорию вошел из разговорного языка. Он происходит от латинского слова «concurrentia», означающего «столкновение», «состязание». Понятие конкуренции является фундаментальным в экономической теории. Конкурентная борьба характерна для экономики – от микроуровня до мировой экономической системы.

В экономической литературе существует множество трактовок понятию – конкуренции. Так, Д.Н.Ушаков определяет конкуренцию как: «соревнование, соперничество на каком-нибудь поприще». [1]

По мнению О.Ю.Мамедова, конкуренция – ситуация, при которой существует несколько альтернативных направлений использования редкого блага, в котором заинтересованы различные группы людей, борющихся между собой за право распоряжаться этим благом. [2]

Согласно экономическому словарю следующее разъяснение данной дефиниции определяется как: «состязание между товаропроизводителями за наиболее выгодные сферы приложения капитала, рынка, сбыта, источники сырья».[3]

Однако, наиболее полным, на наш взгляд, является представление конкуренции как состязания между производителями (продавцами) товаров,

а в общем случае – между любимыми экономическими, рыночными субъектами; борьба за рынки сбыта товаров с целью получения более высоких доходов, прибыли, других выгод. При этом возникновение конкурентной борьбы обусловлено наличием ряда необходимых условий, среди которых:

- наличие на рынке большого количества незаменимо действующих производителей любой конкретной продукции или ресурса;
- полная зависимость производителя от конъюнктуры рынка;
- свобода при выборе хозяйственной деятельности производителей;
- противостояние с другими товаропроизводителями при борьбе за покупательский спрос;
- наличие рынка средств производства.

Выделяют различные виды конкуренции в зависимости от соотношения количества производителей и количества потребителей.

Чистая конкуренция характеризуется присутствием на рынке большого количества самостоятельных производителей однородных товаров и определенного числа обособленных потребителей данного товара. Отличительными особенностями чистой конкуренции являются:

- большое количество участников рынка – продавцов и покупателей;
- наличие идентичной и стандартизированной продукции;
- возможность свободного доступа к рынкам новых продавцов и такой же свободный выход с них;
- наличие полной информации об участниках рыночных отношений.

Олигополия представляет собой вид конкуренции, при которой господство на рынке принадлежит нескольким фирмам, производящим идентичные или аналогичные товары.

Основными характеристиками олигополистической конкуренции являются:

- относительно малое число конкурентов, обладающих довольно большей долей рынка определенного товара или услуги;
- предложение стандартизированных или дифференцированных товаров;
- сложность при входе в отрасль новых предприятий, обусловленная формированием большого стартового капитала, технологическими сложностями, отсутствием доступности к самым важным сырьевым ресурсам, а также наличие возможности у «ветеранов» различными методами препятствовать появлению в отрасли «новичков»;
- наличие стимула к слиянию, договоренностям, которые направлены на снижение или устранение конкуренции.

Монополистическая конкуренция – это рыночная ситуация, при которой многочисленные продавцы реализуют схожие товары, стремясь придать им уникальные качества. К свойствам монополистической конкуренции относят:

- большое число некрупных производителей;

- продажа аналогичной, но не идентичной продукции;
- ограниченный контроль отдельного производителя над рыночной ценой, что обусловлено большим числом производителей; это значит, что доля предлагаемого товара, которая приходится на одного, относительно мала; спрос же на такую продукцию имеет довольно высокую степень эластичности: реакция покупателей на повышение цены может привести к тому, что они могут переключиться на приобретение аналогичной продукции у других продавцов;
- различные соглашения между конкурентами по ограничению конкуренции, например по проведению согласованной ценовой политики, являются малоосуществимыми;
- сохранение возможности относительно легко вступить в отрасль новых производителей, так как масштабы стартового капитала, уровень технологий не образуют непреодолимых препятствий для проникновения в отрасль новых конкурентов.

Чистая монополия – рыночная ситуация, в которой имеется только один продавец товара и данный товар не имеет близких заменителей. Основными характеристиками чистой монополии являются:

- единственный продавец;
- отсутствие товарной дифференциации;
- практически полный контроль продавца над ценами;
- сложные условия вхождения в отрасль новых предприятий.

В целом конкуренция и ее виды рассматриваются общеэкономическими законами как состязательность на рынке, обеспечивающая общий экономический рост. Конкурентная борьба обеспечивает саморегулирование рынка и определяет типы рынка по отраслям, что важно при делении всех предприятий по направлениям, при создании отраслевых союзов, объединений.

Конкуренция является стимулятором научно-технического прогресса и повышения эффективности производства. Поскольку конкуренция служит в качестве «уровнительницы» цен, то в случае рыночного соперничества победит тот, кто имеет товары высокого качества и с максимально низкой себестоимостью. Для этого требуется постоянное обновление условий производства, необходимо вкладывать больше капитала в совершенствование техники. В настоящее время встречается достаточно много предпринимателей, готовых при производстве товара пойти на риск с применением новой технологии. Это означает, что при развитии конкуренции также происходит повышение эффективности производства.

В последнее десятилетие фактически во всем мире наблюдается усиление конкуренции. Все страны и их компании понимают объективную необходимость наличия конкуренции и не могут себе позволить ее игнорировать. Конкуренция – это необходимое и определяющее условие нормального функционирования рыночной экономики.

Использованные источники:

1. Мамедов О.Ю. Конкуренция // Современная экономика -2011-с.117-125.
2. Тахумова О.В. Внешнеэкономическая активность как фактор конкурентоспособности регионов // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2009. № 2. С. 175-180.
3. Тахумова О.В. Состояние и тенденции развития инновационной сферы в условиях глобализирующегося общества. // Региональная экономика: теория и практика. 2011. №5. С.23-25.
4. Тер-Акопов А.А., Тахумова О.В. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА. Международная научно-практическая конференция. 2013. Издательство: Краснодарский центр научно-технической информации (Краснодар)
5. Экономический словарь [Электронный ресурс].
6. Лобачева Е.Н. Роль конкуренции в современной рыночной экономике // Экономическая теория-2012-с.182-190.

Шамсетдинов И.Ф.

студент 4 курса

ЕИ КФУ

Минкин А.В., к.ф.-м.н.

доцент кафедры

ИиДМ

Россия, г. Елабуга

РАЗРАБОТКА АВТОМАТИЗИРОВАННОГО РАБОЧЕГО МЕСТА СПЕЦИАЛИСТА ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ МАГАЗИНА ДЕТСКИХ ТОВАРОВ

Аннотация

В данной статье приведен рассмотрен процесс автоматизации деятельности специалиста торгового-закупочного предприятия при помощи программного продукта «1С:Управление торговлей», разработан пример реализации проекта. Проведен анализ поставленной задачи. Выявлены основные функции автоматизированного рабочего места. Рассмотрен принцип работы созданного программного приложения автоматизации рабочего места специалиста торгового-закупочного предприятия.

Ключевые слова: Автоматизированное рабочее место, автоматизация, информационная система, программное обеспечение, торгового-закупочное предприятие, прикладное решение.

Введение. Быстрое развитие финансовых и товарных рынков в России явилось сильным толчком к росту процессов автоматизации.

Информация охватывает все стороны деятельности производства и субъектов экономики. Максимальный рост объема информации прослеживается в торговле, промышленности.

Розничная торговля является одной из самых перспективных и быстрорастущих отраслей. Высокие темпы роста бизнеса данного рода

привели еще к большему увеличению конкуренции. В связи с этим получение точной и быстрой информации о бизнесе становится необходимой. Получение информации и возможность ее анализа – это источники конкурентных преимуществ для бизнеса. Но решение сбора и анализа информации является невозможным без информационных систем (ИС).

Процесс внедрения ИС начинается еще до прямых продаж через кассовый аппарат. Основа данного процесса – это ИС, которая ведет учет товара, отслеживает совершаемые операции, выдает данные о наличии товаров на складе или его отсутствие. ИС сортирует товары по категориям, ценам, производителям и т.д. Такие ИС дают возможность предпринимателям с легкостью осуществлять маркетинговые ходы такие как: скидки, учет постоянных клиентов, эффективное управление ассортиментом товаров и т.д. Таким образом, вопрос автоматизации деятельности специалиста торгового-закупочного предприятия является **актуальным**.

Цель данной статьи – разработка автоматизированного рабочего места специалиста торгового-закупочного предприятия.

АРМ предназначено для автоматизации работы специалиста торгового-закупочного предприятия. Автоматизация выполняется на основе программного продукта «1С:Управление торговлей 8».

Прикладное решение позволяет в комплексе автоматизировать задачи оперативного и управленческого учета, анализа и планирования торговых операций, обеспечивая тем самым эффективное управление современным торговым предприятием.

Предметная область, автоматизируемая прикладным решением «1С:Управление торговлей 8», может быть представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Автоматизация прикладных решений

Прикладное решение автоматизирует следующие направления хозяйственной деятельности:

- управление отношениями с клиентами;
- управление продажами (включая оптовую, розничную торговлю);
- управление закупками;
- анализ цен и управление ценовой политикой;

- управление складскими запасами;
- управление денежными средствами;
- учет коммерческих затрат;
- учет НДС;
- мониторинг и анализ эффективности торговой деятельности.

Прикладное решение рассчитано на любые виды торговых операций. Реализованы функции учета от ведения справочников и ввода первичных документов до получения различных аналитических отчетов. Решение позволяет вести управленческий учет по торговому предприятию в целом [1-3].

АРМ обеспечивает:

1. Авторизацию пользователей системы;
2. Работу со списками сотрудников (подсистема администратора);
3. Работу со списками поставщиков;
4. Работу со списками товаров;
5. Создание документов поступления;
6. Создание документов реализации;
7. Работу со списками клиентов;
8. Формирование и печать печатных форм;
9. Формирование и печать отчетов:
 - отчет о продаже;
 - отчет об остатке на складе;
 - отчет валовая прибыль;
 - отчет динамика продаж;
 - отчет история продаж.

В процессе своей деятельности торгово-закупочное предприятие сталкивается со множеством документов. «1С: Управление торговлей 8» автоматизирует оформление практически всех первичных документов торгового и складского учета, а также документов движения денежных средств [4].

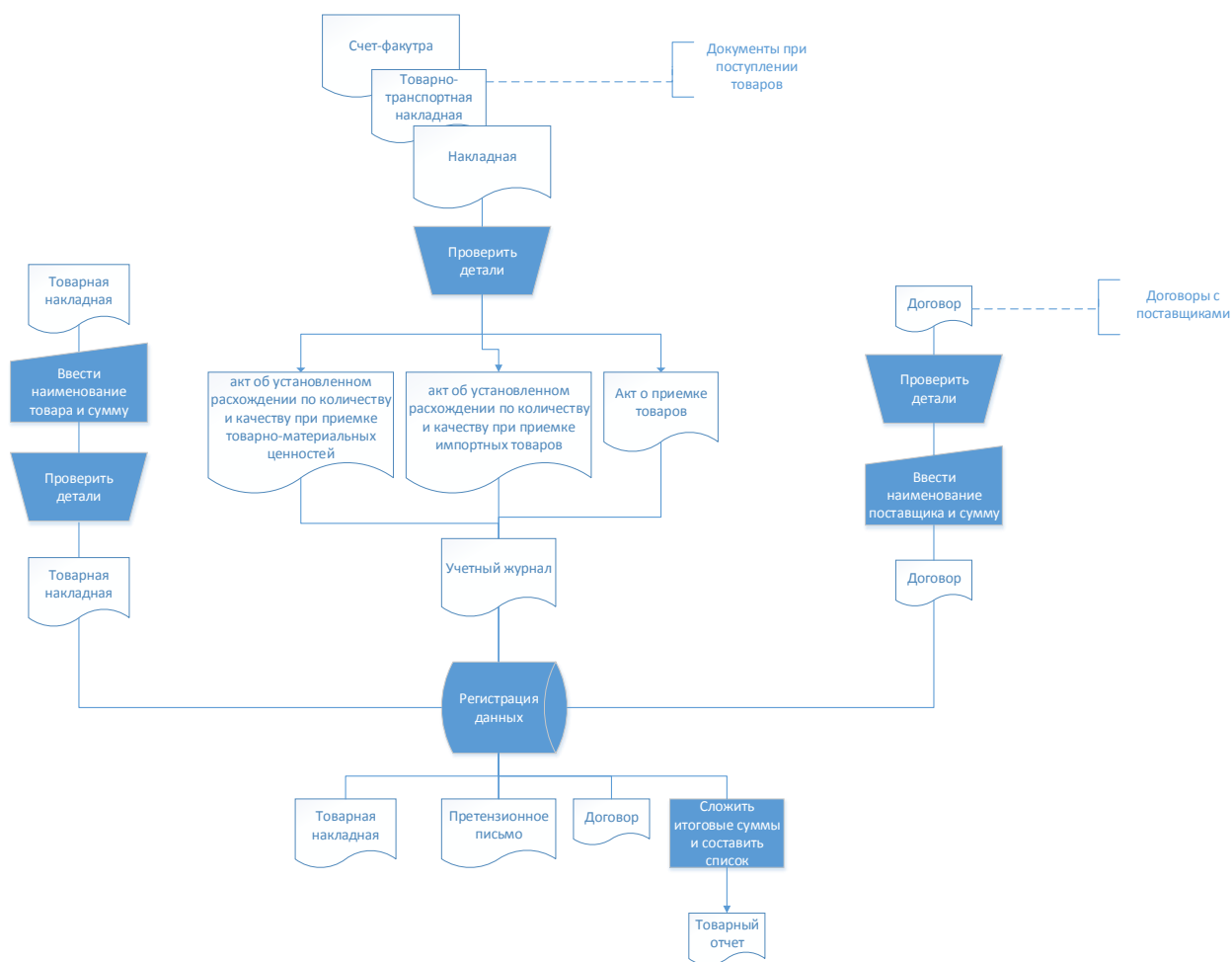


Рис. 2. Схема данных ГОСТ 19.701-90

Работа с прикладным решением.

Для запуска программы необходимо найти на рабочем столе ярлык для запуска или в меню «Пуск».

После запуска программы «1С:Управление торговлей 8» открывается окно выбора информационной базы.

После запуска информационной базы открывается окно авторизации пользователя.

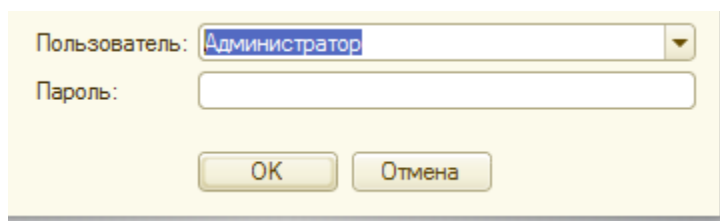


Рис. 3 Авторизация пользователя

После правильного ввода логина и пароля происходит регистрация пользователя и предоставляется меню программы, в соответствии с выбранным пользователем. На рисунке 4 показано меню пользователя менеджера по продажам.



Рис. 4. Вид главного меню программы

Менеджер заполняет все справочники программного средства. Пример заполнения справочника «Единицы измерения» приведен на рисунке 5.

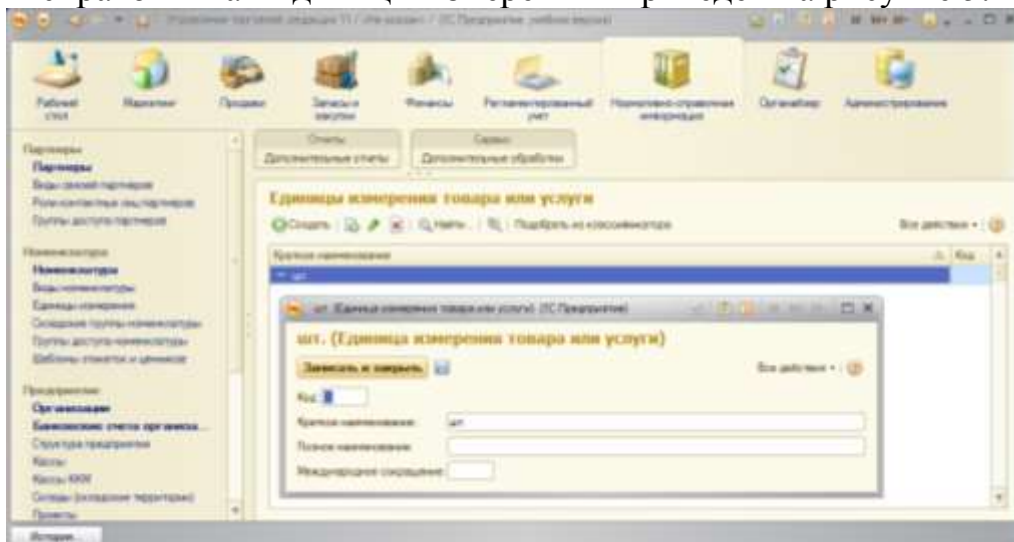


Рис. 5. Окно справочника «Единицы измерения»

Для ввода информации о поставщиках необходимо в главном меню выбрать пункт Запасы и закупки – Поставщики, пример окна приведен на рисунке 6.

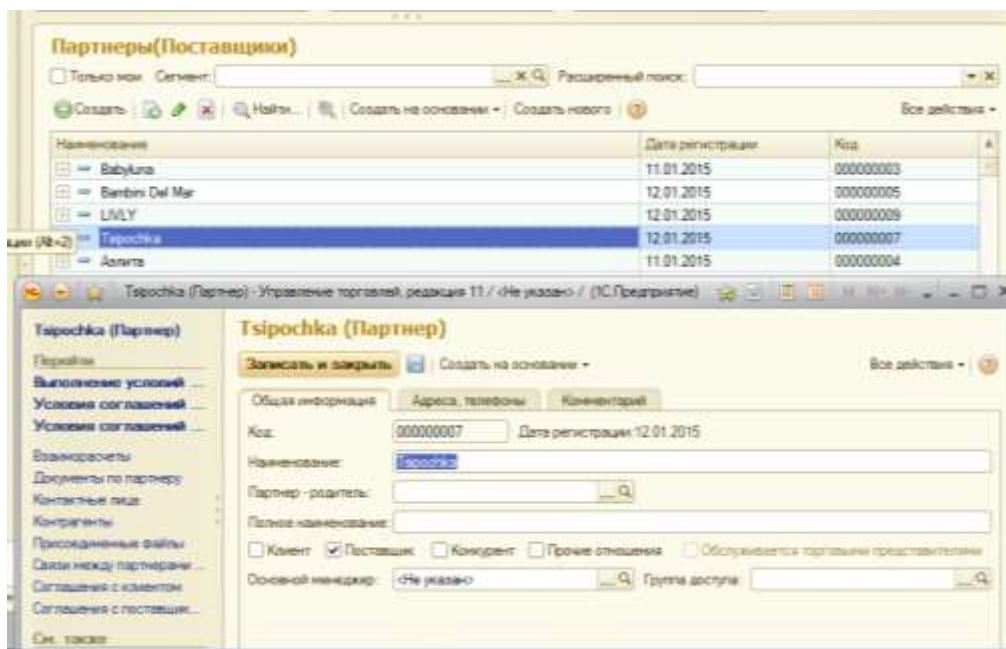


Рис. 6. Заполнение справочника «Партнеры»

Для внесения сведений о товарах необходимо выбрать в главном меню выбрать пункт Нормативно-Справочная информация - Номенклатур». Справочник «Номенклатура» является иерархическим. Пример окна приведен на рисунке 7.

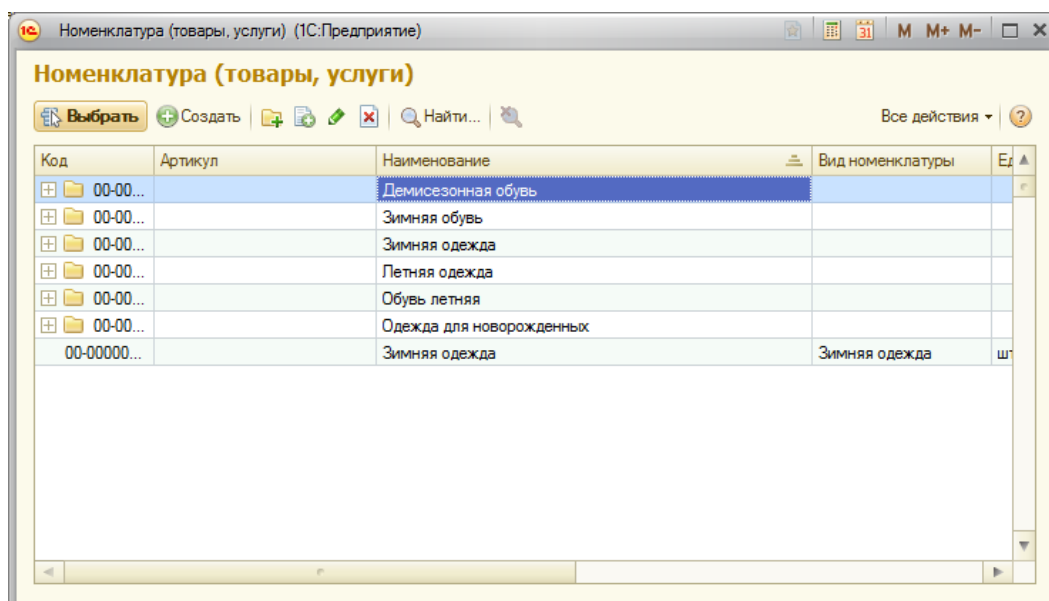


Рис. 7. Вид справочника «Номенклатура»

Создание документов поступления производится во вкладке Запасы и закупки – Документы поступления. На рисунке 8 представлены основные параметры необходимые для создания документов поступления.

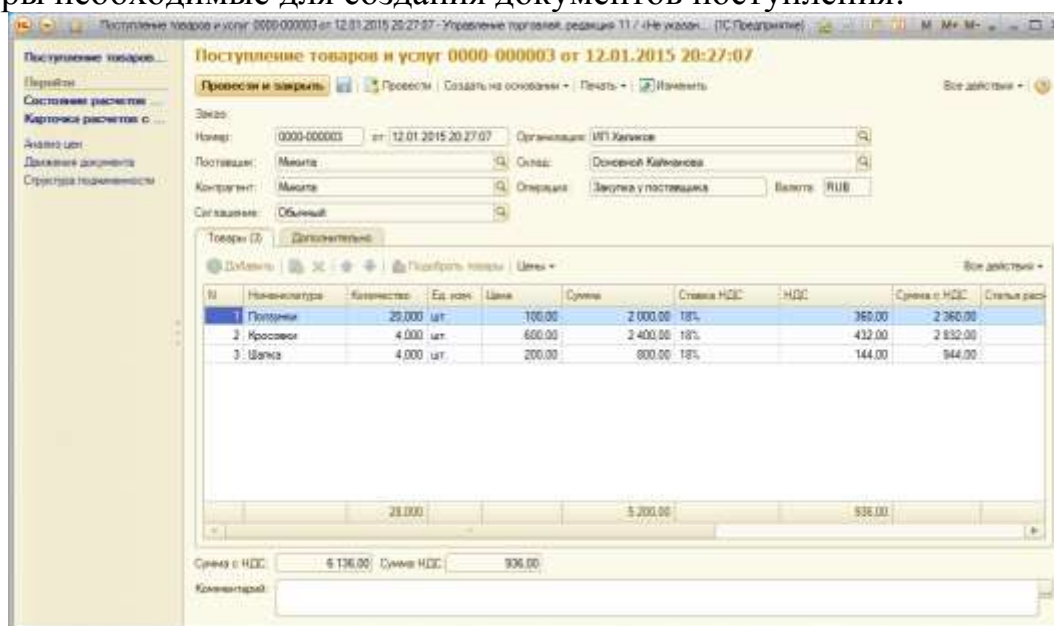


Рис. 8. Параметры документа «Поступление товаров и услуг»

Создание документов реализации производится во вкладке Продажи – Документы реализации. На рисунке 9 представлены основные параметры необходимые для создания документов реализации.

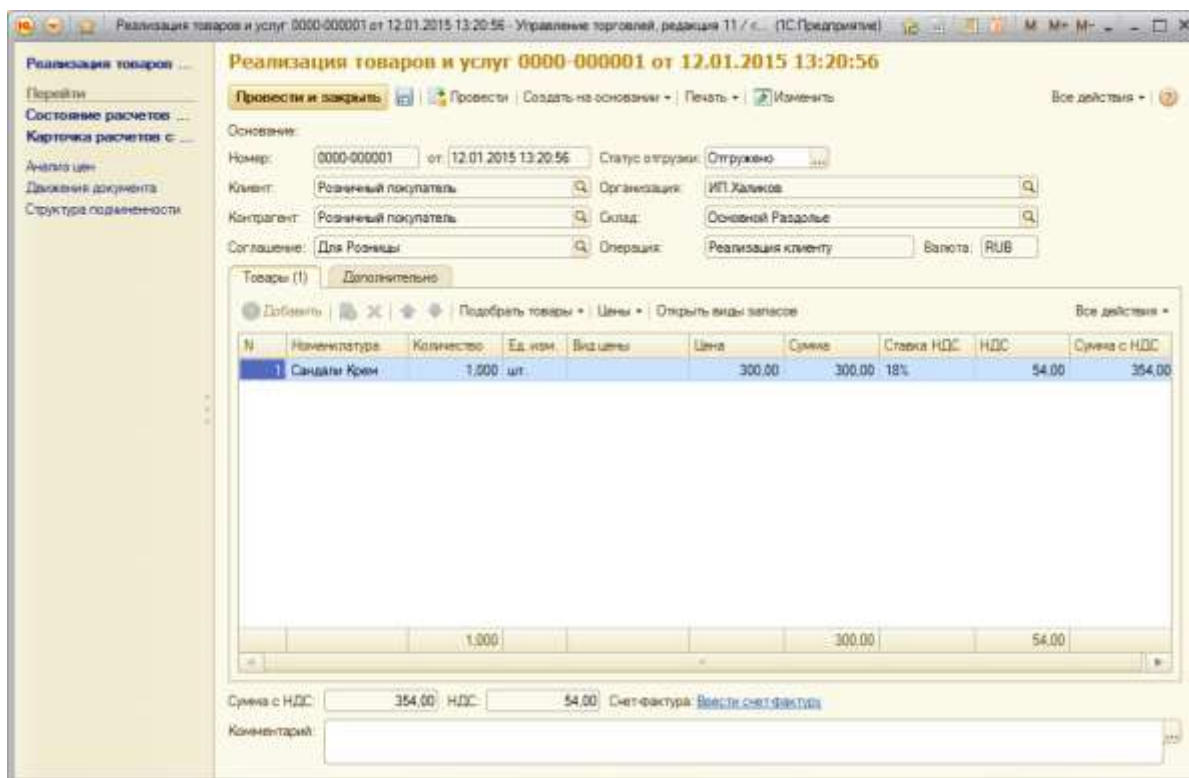


Рис. 9. Параметры документа «Реализация товаров и услуг»
Информации о клиентах содержится во вкладке Продажи - Клиенты, пример окна приведен на рисунке 10.

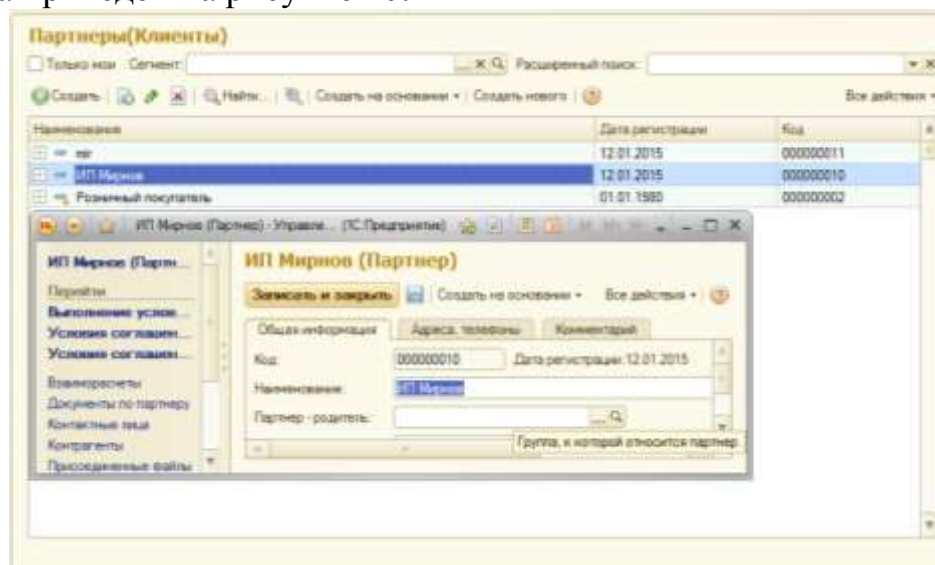


Рис. 10. Заполнение справочника «Партнеры»

В программе существует возможность формирования множества отчетов таких как:

- отчет о продаже;
- отчет об остатке на складе;
- отчет валовая прибыль;
- отчет динамика продаж;
- отчет история продаж.

Пример отчета приведен на рисунке 11.

Анализ доступности товаров

Вариант отчета: Основной Выбрать вариант...

▶ Сформировать ⚙ Настройка... Все действия ▾ ?

Склад Равно

Склад	В наличии	Резерв	Свободно
Номенклатура			
Основной Кайманова	28,000		28,000
Кросовки	4,000		4,000
Ползунки	20,000		20,000
Шапка	4,000		4,000
Основной Раздолье	19,000	1,000	18,000
Валенки	13,000		13,000
Панама	2,000		2,000
Сандали Крем	2,000	1,000	1,000
Сарафан	2,000		2,000
Основной Ч-Х	5,000		5,000
Салоги зимн.	2,000		2,000
Сноубутсы	3,000		3,000
Итого	52,000	1,000	51,000

Рис. 11. Анализ доступности товаров

Заключение

В результате выполненной работы был сделан вывод, что внедрение АРМ специалиста торгово-закупочного предприятия позволяет:

- ускорить процесс оприходования товара и его подготовки к розничной реализации;
- ускорить процесс обслуживания клиентов;
- появляется возможность оперативно контролировать расходование товаров, включая розничное звено, автоматизировать расчет объемов заказов товаров с целью минимизации товарных запасов и сроков оборачиваемости денежных средств;
- повысить оперативность и достоверность учета товаров;
- полностью автоматизировать процесс подготовки регламентированных отчетов по товару;
- облегчить и существенно ускорить процесс инвентаризации товарных запасов;
- повысить достоверность справок по наличию товаров.

А так же вся деятельность по товарным запасам и финансовым средствам становится «прозрачной» для руководства сети магазинов, снижается загрузка персонала магазинов по учету товаров и, особенно, по отчетности.

Использованные источники:

1. Хрусталева, Е.Ю. Разработка сложных отчетов в 1С:Предприятии 8. Система компоновки данных / Е.Ю. Хрусталева. – М.: Инфра-М, 2009. – 294 с.
2. 1С:Предприятие 8 система программ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://v8.1c.ru/> (дата обращения: 15.03.2015).
3. Фленов, Е.М. 1С:Предприятие 8.0 Конфигурирование и программирование оперативных учетных и управленческих задач, версия платформы 8.1 / Е.М. Фленов. – СПб: Лань, 2010. – 288 с.
4. Дроздов В.А., Минкин А.В., Разработка программного обеспечения для автоматического учета и контроля использования рабочего места

преподавателя [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://technology.snauka.ru/2015/03/5829> (дата обращения: 15.04.2015).

*Шангурова А.С.
студент
Исламова З.Р., к.э.н.
доцент
Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ НАСЕЛЕНИЯ БЫТОВЫМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ

В данной статье будут рассмотрены наиболее актуальные проблемы местного самоуправления по обеспечению населения бытовым обслуживанием.

Бытовое обслуживание населения представляет собой часть сферы обслуживания, где населению оказываются непроизводственные и производственные услуги. Бытовое обслуживание характеризуется общественно-организованными способами и формами удовлетворения непосредственных материальных и духовных потребностей людей вне их профессиональной и общественно-политической деятельности.

Бытовое обслуживание населения является важной социально-экономической сферой общества. В настоящее время многим людям гораздо проще заплатить определённую сумму денег, дабы профессионал сделал свою работу и удовлетворил бытовые проблемы человека.

Но на сегодняшний день проблем в сфере бытового обслуживания великое множество.

Снижение рентабельности предпринимательской деятельности сферы обслуживания на фоне повышения цен на материалы, оборудование и запасные части, рост тарифов энергоресурсов и коммунальных услуг, дефицит квалифицированных кадров - в своей совокупности принуждают предприятия бытовых услуг повышать стоимость предоставляемых услуг, что снижает их привлекательность для всех категорий потребителей. Уменьшение прибыли непосредственно отражается на объемах оборотных средств. Хозяйствующие субъекты бытового обслуживания отказываются от модернизации производства, сворачивают долговременные инновационные проекты. Отмечается стремление части хозяйствующих субъектов к репрофилированию на более прибыльные и экономически привлекательные виды деятельности или прекращению предпринимательской деятельности, что, в свою очередь, осложняет ситуацию на рынке труда. Падение престижа труда в сфере бытового обслуживания, на фоне невысоких размеров заработной платы, увеличивает отток квалифицированных кадров в другие отрасли экономики.

Отсутствие государственной политики и актуального федерального законодательства, направленного на регулирование деятельности в сфере бытового обслуживания населения на современном этапе развития

экономики, привело к тому, что субъекты Российской Федерации формируют собственные нормативно-правовые базы, существенно различающиеся друг от друга при решении одних и тех же задач. Условия комфортности проживания населения в одних регионах противопоставляются условиям в других, и, как закономерный результат, ведет к возникновению неравенства и усилению социальной напряженности.

В сфере бытового обслуживания населения увеличиваются различия в качестве и объемах оказываемых бытовых услуг, как на уровне субъектов Федерации, так и внутри, на уровне муниципальных образований. Региональное законодательство не решает должным образом вопросы перспективного планирования и прогнозирования, стратегического развития видов и форм оказания бытовых услуг. В данной ситуации, региональное законодательство ориентировано на реализацию краткосрочных или среднесрочных планов по обслуживанию населения. При таких обстоятельствах сфера бытового обслуживания населения рассматривается региональными властями как «второстепенное». В свою очередь, предприниматели, осуществляющие деятельность в форме предоставления бытовых услуг, не могут рассчитывать на перспективное и стабильное развитие собственного бизнеса.

В результате, внутри региональных предприятий бытового обслуживания наблюдается растущая тенденция деления профильных предприятий на две группы, критерием которого является место их нахождения. В крупных городах, где покупательная способность потребителей гораздо выше и имеется устойчивый спрос на бытовые услуги, отмечается относительно стабильная ситуация. Одновременно, вне крупных городов, количество хозяйствующих субъектов сферы бытового обслуживания сокращается. Это способствует установлению монопольно-высоких цен и создает дефицит на социально значимые услуги повседневной необходимости.

*Шапкин О.А.
старший преподаватель
кафедра гуманитарных дисциплин
АОУ «ИЭУП»
Россия, г. Кисловодск*

ДИНАМИКА ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ В РОССИИ В 1994-1998 ГГ.

С принятием новой Конституции была заложена достаточно прочная правовая основа для дальнейшего развития Российской Федерации, сформировавшегося социально-экономического строя, всех государственных и общественных структур страны [1-3]. Это, а также принятие политической амнистии для участников событий осени 1993 г. с обеих сторон, обусловило то, что общество стало более спокойным, и, соответственно, многие оценки социальных процессов и явлений в общественных настроениях отразили это

[4-5]. В развитии общественного мнения в 1994 г.– первой половине 1998 г., можно выделить следующие тенденции.

На уровне социального самочувствия населения. Уже к 1995 г. результаты «радикальных рыночных реформ» привели к тому, что большинство населения фактически предпочитало повышение жизненного уровня сохранению абстрактных демократических свобод [6]. Ситуация в обществе была такова, что и после президентских выборов 1996 г. в настроениях всех слоев населения все ещё не было уверенности в оптимальности демократической формы правления, по крайней мере, в том её варианте, который был сформирован в России; людей больше беспокоили не столько реформы и даже не столько повышение жизненного уровня, сколько сохранение порядка и личная безопасность [7].

Происходит усиление как бы «амбивалентности» индивидуального сознания россиян, в котором начинают одновременно уживаться, казалось бы, несовместимые модели – индивидуалистическая и патерналистская, что на самом деле, по нашему убеждению, если оценить это с точки зрения диалектического подхода, означало отражение в массовом сознании тенденции необходимого формирования именно цивилизованной рыночной экономической системы и демократической государственности [8]. Поступательное усиление, особенно с 1995 г., протестных настроений, как и ожидание активных протестов, что выражалось в росте забастовочного движения, сочеталось с адаптацией населения к жизненным условиям, в результате чего интенсивность и масштабность акций протеста были, по международным меркам, невысоки [9-10].

Общим следствием социального самочувствия являлось все более широкое распространение авторитарных настроений, связанных в большей мере не с восстановлением прежней советской системы, а скорее с пониманием необходимости развивать рыночную систему и демократию при опоре на сильное государство [11].

На уровне оценки положения дел в стране. В рамках рассмотренного периода в общественных настроениях сохранялась в основном негативная оценка положения дел, в особенности усугубленная напряжением в связи с «чеченским кризисом», в дальнейшем эта напряженность перешла в устойчивый фон общественной жизни страны [12].

В общественных настроениях ситуация в стране отражалась и оценивалась как утрата порядка, чуть ли не как анархия, к этому следует добавить обеспокоенность разрешением ситуации вокруг Чеченской Республики и всё более нараставшей преступностью, тем не менее большинство граждан России были против наведения порядка методами, выходящими за рамки закона [13].

В плане политических предпочтений на фоне их регионализации кристаллизовались две противостоящие группы населения: «реформаторская» и «оппозиционная» [14]. В этом аспекте можно выделить три основные группы общественных настроений: индивидуалистическо-либеральную, патерналистско-эгалитаристскую и группу, включавшую

различные промежуточные варианты. Соответственно динамике в этих группах и между ними формировались и численно изменялись два полюса электората, проявлявшихся на всех выборах 1990-х гг.: демократический, лояльный курсу президента и правительства (который значительно шире индивидуалистическо-либеральной группы настроений), составлявший примерно 38%, и традиционалистский, оппозиционный проводимой политике, составлявший 22 – 34% [15].

На уровне оценки деятельности государственных институтов и руководства страны. Отмечаются тенденция нарастания недоверия во всех группах политических предпочтений к власти и неприятие ее политического курса, устойчивая динамика усиления пессимистических настроений при стабилизирующей роли фактора массового терпения, который являлся основой относительной устойчивости общества даже в столь тяжелой социально-экономической и политической обстановке [16].

Использованные источники:

1. Чекменев Д.С. Колебания общественных настроений в России на различных этапах осуществления «радикальных реформ» (90-е гг. XX в.) // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2005. № 3-4. С. 159-163.
2. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 28 с.
3. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Диссертация на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 198 с.
4. Состояние научной экспертизы по проблемам этнической истории, культуры, межэтнических и конфессиональных отношений в Северо-кавказском федеральном округе. Экспертный доклад / ред. В.А. Тишков. Пятигорск, 2013.
5. Межэтнические и конфессиональные отношения в Северо-кавказском федеральном округе: экспертный доклад. Ставрополь, 2013.
6. Состояние межнациональных отношений и религиозная ситуация в СКФО (по состоянию на первое полугодие 2014 г.). Экспертный доклад / Ставрополь, 2014.
7. Российское студенчество: идентичность, жизненные стратегии и гражданский потенциал. Редакторы: Тишков В.А., Бараш Р.Э., Степанов В.В.. Москва, 2014.
8. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений в СССР во второй половине 1980-х гг. // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2007. № S2. С. 121-125.

9. Аствацатурова М.А., Чекменёв Д.С. Этнический дискурс как фактор становления российской гражданской идентичности в реинтеграции северокавказского пространства // Научная мысль Кавказа. 2013. № 4 (76). С. 27.
10. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в // Научные проблемы гуманитарных исследований. 2009. № 2. С. 35-45.
11. Чекменев Д.С. Политические партии как субъекты общественно-политического дискурса // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2013. № 2. С. 245-248.
12. Чекменев Д.С. Категория «общественно-политический дискурс» в системе смежных и тождественных категорий // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2014. № 2. С. 159-163.
13. Аствацатурова М.А., Чекменев Д.С. Политико-управленческий и организационно-управленческий сегменты образовательного дискурса (мотивационноценностные установки в локальном контексте) // Гуманитарий Юга России. 2013. № 1. С. 92-102.
14. Chekmenev D.S. Transformation of the Civil Legislation in the Russian Federation in the Context of the Accession to WTO: Main Focus Areas of Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1546-1550.
15. Astvatsaturova M.A., Chekmenev D.S. Ethno-Political Discourse as Segment of Modern Northern Caucasus Socio-Political Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1532-1536.
16. Чекменев Д.С. Политические субъекты общественно-политического дискурса // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2015. № 9-4. С. 23-27

*Шапкин О.А.
старший преподаватель
кафедра гуманитарных дисциплин
АОУ «ИЭУП»
Россия, г. Кисловодск*

ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ В РОССИИ В ПЕРИОД 1998 – 1999 ГГ.

Летом – осенью 1998 г. в России разразился крупнейший за многие годы финансовый кризис, который фактически ознаменовал начало нового периода развития страны в рамках 1990-х гг. [1]

Проведенный РНИСиНП в октябре 1998 г. очередной общероссийский опрос убедительно показал, насколько глубоко августовский кризис отразился на эмоциональном уровне и материальном положении практически всех слоев населения страны. Достаточно отметить, что три четверти россиян стали жить с постоянными ощущениями тревоги, озлобленности и апатии, а свыше половины населения оценивали ситуацию в стране как катастрофическую (высший показатель с 1997 г.) [2-3]. Почти половина населения (48,7%) определяла нанесенный ей ущерб как

существенный, и ещё треть россиян (32,4%) оценила его для себя как катастрофический [3-5]. Иначе говоря, свыше 4/5 населения страны считали себя ощутимо потерпевшими в результате возникшего кризиса. Наряду с этим для каждого десятого россиянина ущерб от кризиса имел место, но не очень существенный [6].

В динамике общественных настроений в период второй половины 1998 г.– 1999 г. выделяются следующие ключевые моменты:

Во-первых, на уровне социального самочувствия населения. Отмечается резкий рост ощущений тревоги, озлобленности и апатии в связи с ухудшением социально-экономической ситуации после финансового кризиса августа 1998 г. [7] В результате осенью 1998 г. происходит политическая активизация общества при отсутствии явного усиления радикализма в общественных настроениях [8].

Негативная оценка осуществляемой социально-экономической и политической модели, с одной стороны, и нежелание вернуться к прежней системе, с другой, породили в общественных настроениях рассматриваемого периода глубокий духовно-идеологический кризис, для разрешения которого требовались соответствующие перемены в политике руководства страны [9].

Во-вторых, на уровне оценки положения дел в стране. Несмотря на то, что значительная часть российского общества приняла демократические ценности, они не воспринимались в качестве реального инструмента решения общественных проблем, в том числе в результате методов действий самой власти, поэтому доминантой политических ожиданий и настроений стало наведение порядка [10].

С другой стороны, перманентное существование пессимистической составляющей в общественных настроениях приводило к снижению требований к социальной системе, как бы «занижению» социальных ожиданий, с другой стороны, на фоне дальнейшего усиления государственных тенденций в общественных настроениях в рамках рассматриваемого периода складывается достаточно общее представление о необходимости корректировке общественного устройства – конструированию некоего гибрида более жесткой государственной политики и относительно либеральной экономики [11].

К осени 1999 г. произошла кардинальная переоценка методов разрешения «чеченского кризиса», силовой вариант был признан необходимой акцией в новых условиях, а контртеррористическая операция в Дагестане и Чечне была поддержана обществом [12].

К концу рассматриваемого периода отмечался заметный рост оптимизма в общественных настроениях, связанный с идеологическим поворотом и содержанием практических действий нового председателя Правительства РФ В.В. Путина, а также с укреплением им властной вертикали [14-15].

В-третьих, на уровне оценки деятельности государственных институтов и руководства страны. В рамках рассматриваемого периода усилилось недоверие ко всем государственным, политическим и

общественным институтам [16].

С сентября 1999 г. в общественных настроениях происходило формирование массовой поддержки новому руководителю Правительства В.В. Путину, который ранее был малоизвестен, обусловленное надеждами на его способность отвечать ожиданиям общества, а также его контрастностью не только с предшественниками, но и с действующим президентом.

Использованные источники:

1. Чекменев Д.С. Колебания общественных настроений в России на различных этапах осуществления «радикальных реформ» (90-е гг. XX в.) // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2005. № 3-4. С. 159-163.
2. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 28 с.
3. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в. Диссертация на соискание ученой степени кандидата исторических наук / Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова. Пятигорск, 2009. 198 с.
4. Состояние научной экспертизы по проблемам этнической истории, культуры, межэтнических и конфессиональных отношений в Северо-кавказском федеральном округе. Экспертный доклад / ред. В.А. Тишков. Пятигорск, 2013.
5. Межэтнические и конфессиональные отношения в Северо-кавказском федеральном округе: экспертный доклад. Ставрополь, 2013.
6. Состояние межнациональных отношений и религиозная ситуация в СКФО (по состоянию на первое полугодие 2014 г.). Экспертный доклад / Ставрополь, 2014.
7. Российское студенчество: идентичность, жизненные стратегии и гражданский потенциал. Редакторы: Тишков В.А., Бараш Р.Э., Степанов В.В.. Москва, 2014.
8. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений в СССР во второй половине 1980-х гг // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2007. № S2. С. 121-125.
9. Аствацатурова М.А., Чекменёв Д.С. Этнический дискурс как фактор становления российской гражданской идентичности в реинтеграции северокавказского пространства // Научная мысль Кавказа. 2013. № 4 (76). С. 27.
10. Чекменев Д.С. Историческая динамика общественных настроений населения СССР и России в конце 70-х гг. XX в. - начале XXI в // Научные проблемы гуманитарных исследований. 2009. № 2. С. 35-45.
11. Чекменев Д.С. Политические партии как субъекты общественно-

политического дискурса // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2013. № 2. С. 245-248.

12. Чекменев Д.С. Категория «общественно-политический дискурс» в системе смежных и тождественных категорий // Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. 2014. № 2. С. 159-163.

13. Аствацатурова М.А., Чекменев Д.С. Политико-управленческий и организационно-управленческий сегменты образовательного дискурса (мотивационноценностные установки в локальном контексте) // Гуманитарий Юга России. 2013. № 1. С. 92-102.

14. Chekmenev D.S. Transformation of the Civil Legislation in the Russian Federation in the Context of the Accession to WTO: Main Focus Areas of Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1546-1550.

15. Astvatsaturova M.A., Chekmenev D.S. Ethno-Political Discourse as Segment of Modern Northern Caucasus Socio-Political Discourse // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 11. С. 1532-1536.

16. Чекменев Д.С. Политические субъекты общественно-политического дискурса // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2015. № 9-4. С. 23-27.

*Шапошникова И.В., к.э.н.
доцент*

*Ермакова Н.И.
студент 2 курса*

*Галанина Ю.А.
студент 2 курса*

*ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
ССЭИ (филиал)*

Россия, г. Саратов

ЗАПОВЕДИ ЛУКИ ПАЧОЛИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОСТИ

В статье рассмотрена реализация заповедей-заветов Луки Пачоли в качестве принципов бухгалтерского учета.

Ключевые слова: Лука Пачоли, принципы бухгалтерского учета

Лука Бартоломео де Пачоли (около 1445 – 19 июня 1517) – итальянский математик, один из основоположников современных принципов бухгалтерии. Юбилейная дата - 510-летие выхода в свет Тракта "о счетах и записях" Луки Пачоли - не осталась незамеченной. Этой дате был посвящен Пятый Международный форум бухгалтеров и аудиторов, сделан доклад на заседании Методологического совета по бухгалтерскому учету при Минфине России. Такой интерес к основателю и пропагандисту современной бухгалтерии не случаен: и во времена Средневековья, и в настоящее время человечество переживает что-то похожее: разрушает то, чему поклонялось, и поклоняется тому, что осуждало почти весь, теперь уже минувший, век. И те трудности, которые, создавая рыночную бухгалтерию, пережил Лука

Пачоли, мы переживаем в значительной степени вновь. И чтобы лучше осознать проблемы перехода на новый учет, надо понять те старые заповеди-заветы, которые создал Лука Пачоли, когда впервые описал двойную бухгалтерию. Этих заветов, которые можно назвать принципами, восемь:

1. Процедура, т. е. четкий порядок записи фактов хозяйственной жизни. Этот завет на несколько веков стал основой всей практической бухгалтерии. Бухгалтер усвоил главное: какие регистры и в какой последовательности он должен вести, какие числа и в какие колонки регистров записывать, по каким колонкам надо выводить итоги, что складывать и что вычитать, и наконец, что особенно важно: какие итоги должны совпасть, превращая всю процедуру в самоконтролируемую систему. Пачоли строго выделил трёхзвенную процедуру регистров - она со многими модификациями сохранилась до наших дней: 1) хронологическая запись (памятная-журнал); 2) систематическая запись (Главная книга); 3) отчетность: двухзвенная в самой регистрации - дебет-кредит и однозвенная - баланс (впоследствии возникло множество отчетных форм).

2. Ясность. То, что пишет бухгалтер, должны понимать пользователи бухгалтерской отчетности. Любопытно, что сам бухгалтер может это не понимать. И тут мы вспоминаем старое правило: писатель ставит слова, а читатель вкладывает в них смысл. Пачоли предполагал, что пользователь должен получить ясный ответ на четыре вопроса: кто - люди, стоящие за отчетностью фирмы и за фактами хозяйственной жизни; что - перечень имущества и (или) обязательств; когда - дата; где - в каком месте составлена отчетность. Пачоли понимал, что собственник должен придать юридическую силу своему учёту, и для этого бухгалтерские регистры следует зарегистрировать в специальном бюро, ибо ясными бывают только те документы, которые согласованы с властными органами. Ясность, прозрачность - это и в настоящее время сверхважный завет Луки Пачоли, о нем говорят все, и чем больше говорят, тем труднее его выполнить. В настоящее время значение требования ясности только усиливается, ибо рассказать о сложном труднее, чем о простом.

3. Нераздельность предполагает, что имущество предприятия и личное имущество его собственника представляют единый и нераздельный комплекс. Этот завет многие десятилетия довлел над учётом, так как, с точки зрения кредиторов, главных пользователей отчетности, абсолютно безразлично, что будет обеспечением ссуд: торговое оборудование или обеденная посуда. Таким образом, отчетность показывает не имущество некой абстрактной фирмы, а ценности ее собственников. Со временем под влиянием распространения акционерных обществ от этого завета Пачоли отказались, и к нам пришло другое, хорошо знакомое правило: "активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций (допущение имущественной обособленности)" (п. 6 ПБУ 1/08). А на практике с проблемой неразделенности постоянно сталкивается бухгалтер, когда любой расход должен отнести "или за счет

себестоимости, или за счет чистой прибыли", ибо все, что не связано непосредственно с деятельностью организации, налоговые органы не хотят освобождать от налогообложения.

4. Двойственность. Каждый факт хозяйственной жизни должен быть зарегистрирован дважды: по дебету одного счета и по кредиту другого счета. Из этого вытекают два постулата Пачоли: сумма дебетовых оборотов всегда тождественна сумме кредитовых оборотов; сумма дебетовых сальдо всегда равна сумме кредитовых сальдо. Неоднократно делались попытки критики завета двойственности, предлагались тройная, четверная и даже пи-мерная бухгалтерии. Но они не имели признания, ибо двойная бухгалтерия вытекает из объективных условий: учитываемый объект может или увеличиваться, или уменьшаться, отсюда и двойственность. Другой бухгалтерии быть не может. Сегодня принцип двойной записи используется практически везде, за исключением, например, упрощённой системы ведения бухгалтерского учёта.

5. Предмет. Бухгалтерский учет имеет своим предметом выполнение хозяйственных договоров. У Пачоли речь идет о договоре купли-продажи, вернее, о сделках, из него вытекающих. Договор носит двусторонний характер, и поэтому Пачоли делает два очень важных вывода: нельзя никого считать должником без его ведома; нельзя никого считать верителем без его согласия. Это первые бухгалтерские заповеди относительно принципа начисления. Однако не стоит преувеличивать: для Пачоли прибыль - это разность между поступлениями и выплатой денег, за исключением приобретения товаров. Исходя из идеи договора, Пачоли достаточно часто пытается не описать конкретный случай, а перечислить логически все возможные варианты хозяйственной ситуации, открывая тем самым пути к тому, что уже в XX в. назовут методом моделирования.

6. Адекватность. Расходы, понесенные собственником, соотносятся по времени с доходами, полученными благодаря этим расходам. Но как выполнить сопоставление зависит от профессионального суждения. У Пачоли все связано с товарами; если купили партию, то это не расход, а капитализация, изменение структуры актива: были деньги, стали товары. И только когда возникает выручка от продажи, только тогда можно декапитализировать, т. е. списать в расходы проданную партию, только тогда расходы оказываются оправданными полученными доходами, только в этом случае образуется прибыль от основной деятельности. Только в этом случае возникает прибыль. Однако, чтобы ее выявить, надо сопоставить доходы с расходами, но эта операция только кажется легкой, она целиком зависит от того, какую методологию выбирает бухгалтер. Следовательно, прибыль - это только мнение бухгалтера об успехах его работодателей. Учетную политику формирует бухгалтер в интересах своего нанимателя. Данный принцип присутствует в современной системе учёта. Например, покупка отражается в учёте в момент совершения, независимо от наличия денежных средств.

7. Относительность. Данные бухгалтерского учета представляют

только относительную, но не абсолютную ценность. Главная проблема относительности данных бухгалтерского учета связана с невозможностью четкой оценки его объектов. Пока в учете использовались только натуральные величины, оценить успешность хозяйственной деятельности было легко. Но хозяйство разнообразно и сопоставлять дело трудное. Только с появлением денежной оценки возникла возможность сопоставления финансового положения на начало и конец отчетного периода. Одновременно возникла относительность таких результатов: что включать в состав имущества; какова покупательная способность денежных единиц и как она изменилась за отчетный период; какими методологическими приемами пользовался бухгалтер. У Пачоли находим ставшее на многие века классическое решение. Текущие операции отражаются по себестоимости (историческая оценка), а натуральные остатки, снятые при инвентаризации, фиксируются по ценам возможной продажи (справедливая оценка), т. е. Пачоли допускал периодическую переоценку, прежде всего, оборотных активов. Именно этот подход, отличаясь большой практичностью, оказывает влияние на всю бухгалтерскую методологию.

8. Мораль. Бухгалтером может работать только абсолютно честный человек. В наше время он не должен соучаствовать! При наличии хорошо отлаженного профессионального сообщества каждый отстранившийся от нехорошего дела будет уверен, что новый бухгалтер также, прежде всего исходя из этического кодекса бухгалтера, откажется покрывать преступления.

Шарапова Т.Н.
студент
экономический факультет
Фалина Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и ВЭД
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

РОЛЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ЭКСПОРТЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

В экономике стран с низким доходом сельское хозяйство играет центральную роль. Более 70% рабочих мест приходится на долю сельского хозяйства, тогда как в странах со средним уровнем дохода занятость в данной отрасли составляет 30%. В индустриальных странах этот показатель равен только 4%. В частности в бедных странах сельское хозяйство является основным источником иностранной валюты и дохода, продовольственного и жизненного обеспечения для большей доли народонаселения. [1]

Для того чтобы большая часть развивающихся стран могла обеспечить стабильное человеческое развитие, необходимо повысить уровень производительности сельского хозяйства, продовольственной безопасности,

доходов и занятости. В странах, где доминирует сельское хозяйство, торговля может стать источником доходов для решения проблем человеческого развития, включая обеспечение здравоохранения, образования и социальной защиты.

Таким образом, успехи или недостатки сельского хозяйства оказывают огромное воздействие на деятельность по сокращению бедности, способствуют человеческому развитию во многих развивающихся странах.

В аграрных странах за период 1993-2013 гг. на сельское хозяйство приходится около трети роста производства. В этих странах живет около полумиллиарда человек, из них 68% - жители сельских районов, а 49% существуют за пределами бедности (менее 1 долл. в день).

В странах с аграрной экономикой сельское хозяйство является одним из главных источников роста, составляя 32% прироста ВВП. Связано это, главным образом с тем, что сельское хозяйство формирует существенную долю ВВП, и что преобладающая часть бедного населения (около 70%) проживает в селах. В этих странах насчитывается порядка 417 млн. сельских жителей. [2]

Распределение регионов внутри стран по их сельскохозяйственному потенциалу и доступности рынков показывает, что 61% сельского населения в развивающихся странах проживает в районах с благоприятными агроэкологическими критериями:

- орошаемые территории;
- влажный или умеренно-влажный климат, где стресс в связи с нехваткой воды маловероятен;
- доступность рынка, которая оценивается как средняя или хорошая;
- ближайший торговый город с популяцией более 5000 человек расположен не менее чем в 5 часах езды.

Однако две трети сельского населения в этом регионе проживают в районах с неблагоприятными условиями, которые относятся к числу засушливых, либо не имеющих хорошего доступа к рынку. В пяти странах распространенность бедности больше в районах с наименее подходящими условиями, но большинство часть бедных проживает в районах с благоприятными условиями.

К развивающимся странам по уровню ВНД на душу населения относится большинство стран Восточного и Тихоокеанского региона, Южной Азии, Ближнего Востока и Северной Африки, Африки к югу от Сахары, Латинской Америки и Карибского бассейна. Отличительной особенностью экономики сельского хозяйства развивающихся стран является экономическая и, как следствие, социальная неоднородность. Крупные фермерские хозяйства соседствуют здесь с мелкими крестьянскими хозяйствами. Однако, и последние далеко не однородны. Те из них, которые занимаются товарным производством, поставляют излишки продукции на рынки и получают свою долю выгоды от расширения рыночного спроса на новые высокоценные виды сельскохозяйственной продукции. Но многие

другие ведут натуральное хозяйство, из-за недостатка собственных активов и неблагоприятных внешних природных условий. Потребляя основную часть производимых продуктов питания, они выходят на рынок в качестве покупателей продовольствия и продавцов рабочей силы. Принадлежность к той или иной группе определяется не только наличием активов, но и этнической принадлежностью и социальным статусом, поскольку всё это предполагает неодинаковую способность применять одни и те же активы и ресурсы в ответ на открывающиеся возможности.[3]

Неоднородность наблюдается и на сельских рынках труда, где есть большое количество рабочих мест в сельском хозяйстве, которые не требуют высокой квалификации и плохо оплачиваются, но в свою очередь на данных рынках очень мало рабочих мест, предполагающих высокую квалификацию и открывающих работникам пути преодоления бедности.

Подобная неоднородность, которая распространена в сельском хозяйстве и среди сельского населения, должна непременно учитываться в ходе разработки государственной политики в области сельского хозяйства. Как правило, от любой экономической реформы одни выигрывают, а другие проигрывают. Либерализация торговли, приводящая к росту цен на продовольствие, - это удар по «нетто-покупателям» (представленных крупнейшей группой бедных жителей сёл в таких странах, как Боливия и Бангладеш) и благо для «нетто-продавцов» (представленных крупнейшей группой бедных жителей сел в Камбодже и во Вьетнаме). Поэтому экономическая политика должна иметь дифференцированный характер и учитывать статус и положение домохозяйств. Перед дифференцированной политикой стоит задача, которая заключается в том, что она не должна создавать преимущества для одних групп за счет других, а наоборот пытаться более рационально отражать интересы всех домохозяйств, в первую очередь, самых бедных, учитывая их положение и потребности. Поиск правильного соотношения мер в отношении находящихся в более и менее выгодном положении отраслей, регионов и домохозяйств - это одна из самых сложных политических задач, с которыми имели дело самые бедные страны, испытывающие серьезный недостаток ресурсов.

Одна из главных причин невысокой эффективности сельского хозяйства в развивающихся странах - низкий уровень экспорта сельскохозяйственной продукции. В условиях глобализации в большей части аграрных стран сектор профилирующих культур остается в основном не экспортным по двум причинам:

- профилирующие культуры, выращиваемые в пределах определенной местности, такие как маниок, ямс, сорго, просо и тефф, которые не имеют сбыта на внешнем рынке (хотя иногда хорошо продаются на региональных рынках), часто преобладают в местном рационе;

- внутреннее производство продуктов питания остается изолированным от мировых рынков вследствие высоких транспортных и торговых расходов, особенно в сельской глубинке, а также в странах, не имеющих выхода к морю. В Эфиопии стоимость кукурузы, не подпадающая

под действие механизмов международной торговли может колебаться примерно от 75 долл. США за тонну (паритетная стоимость экспорта) до 225 долл. США за тонну (паритетная стоимость импорта).

Эффективность в сельскохозяйственном секторе развивающихся стран зависит не только от маркетинговых условий, но также от эластичности цен на продовольствие первой необходимости. Бедные домохозяйства и нетто-покупатели продуктов питания выигрывают от более невысоких цен на продовольствие до тех пор, пока выигрыш от сокращения затрат на продовольственные товары превышает потери от снижения доходов в виде заработной платы. С другой стороны бедные производители и нетто-продавцы продуктов питания выигрывают только в том случае, если производительность растет быстрее, чем падают цены. Учитывая тот факт, что спрос на ведущие профилирующие культуры обычно характеризуется недостаточной эластичностью по ценам, то производители вполне могут оказаться в проигрыше. Но даже в этом случае, увеличение производства основных профилирующих культур обычно уменьшает общий уровень бедности, так как не только бедное городское население, но и более половины бедных сельских домохозяйств обычно являются нетто-покупателями продуктов питания. Этому факту придается недостаточное значение.[4]

Более высокая производительность аграрного сектора, которая создает сельскохозяйственный излишек, облагавшийся налогами для финансирования промышленного развития и позволявший удерживать цены на пищевые продукты на более низком уровне, послужила фундаментом для экономического роста на ранних этапах промышленного развития в Западной Европе, США, Японии, а позднее на Тайване, в Китае и в Республике Корея. Такую же черту сравнения можно провести в более близкие к нам времена: быстрый рост производительности сельского хозяйства в Китае и Индии позволил инициировать индустриализацию и привел к быстрому сокращению бедности. Важнейший урок этого успешного опыта заключается в том, что отрицательные последствия чрезмерного выжимания средств из сельского хозяйства в каждом случае уравновешивались государственными инвестициями в научные исследования в области сельского хозяйства и в сельскую инфраструктуру, в том числе в ирригацию. Иногда эти два процесса сменяли друг друга в обратном порядке. Преждевременное и неоправданно интенсивное изъятие ресурсов из села в город при отсутствии государственных инвестиций в сельское хозяйство является важнейшей причиной низкого уровня развития сельскохозяйственного сектора большинства стран с аграрной политикой. В странах или внутренних регионах с неблагоприятными агроклиматическими условиями вклад сельского хозяйства в экономический рост будет ограничен. Но даже при этом сельское хозяйство все же, вероятно, сыграет важную дополнительную роль в снижении бедности и улучшении продовольственной безопасности.

Использованные источники:

1. Экономика отраслей АПК [Текст] // под редакцией И.А.Минакова, .:М,2012 – 464 с.
2. Кошолкина Л. Результаты национального проекта «Развитие АПК» [Текст] // Экономист- №6-2008г.
3. Серков А.Ф. Восстановление агропромышленного комплекса: приоритеты и прогнозы [Текст] // Экономика с.-х. и перераб. предприятий. - 2011. - № 8.- С. 6-7.
4. Захаров Ю. Состояние и возможности развития агропромышленного комплекса [Текст] // Экономист. - 2010. - № 2-С. 89-94

*Шарафеева Л.Р.
старший преподаватель
кафедра информатики и дискретной математики
Идиятуллина И.И.
студент 2го курса
факультет экономики и управления
Елабужский институт (филиал) КФУ
Россия, г. Елабуга*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОГРАММНЫХ ОБОЛОЧЕК ДЛЯ СОЗДАНИЯ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕСТОВ ПО ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В данной статье проведен сравнительный анализ программных оболочек easyQuizzy, Rich Test и MyTestXPro, предназначенных для создания компьютерных тестов. Тестовые оболочки проанализированы на наличие соответствующих критериев, позволяющих грамотно выбрать инструментальную среду. На основе проведенного анализа выявлена наиболее удобная и оптимальная программная оболочка для создания тестов по экономическим дисциплинам.

Ключевые слова: тестовая оболочка, критерии к тестовым оболочкам, компьютерный тест, easyQuizzy, Rich Test, MyTestXPro.

На сегодняшний день во многих образовательных учреждениях экономика существует как составная часть учебной дисциплины «Обществознания». Как показывает практика, выполняя задачи ЕГЭ по данной дисциплине, наибольшее затруднение ученики испытывают именно по экономике. И связано это с недостаточным количеством времени, уделяемого этому разделу. Поэтому школьным учителям приходится выбирать оптимальные методы и приемы обучения и контроля знаний учащихся.

Контроль знаний учащихся представляет собой определение объема, уровня и качества усвоения учебного материала, предстает важнейшим этапом в процессе выявления успехов и пробелов в приобретении знаний, умений и навыков учащимися, позволяет внести необходимые поправки и коррективы в организацию процесса обучения с целью его дальнейшего совершенствования. Проверку знаний учащихся необходимо проводит

систематически и чтобы знания учащихся были выявлены как можно глубже и полнее.

Решением вышесказанных проблем является применение метода компьютерного тестирования. В процессе контроля знаний учащихся по экономическим дисциплинам данный метод находит достаточно практическое применение. Связано это, прежде всего, с объективностью тестирования, удобством фиксации, хранения, представления результатов тестирования и возможностью их автоматизированной обработки, реализацией процедур индивидуально-ориентированного тестирования, возможностью создания таких тестовых заданий, которые не могут быть представлены без компьютера с использованием графических, динамических, интерактивных и других специфических видов представления тестовых заданий на компьютере. В связи с этим особо следует уделить внимание организации процесса тестирования. Компьютерное тестирование, будучи особым инновационным видом тестирования, представляет собой одну из самых эффективных форм контроля знаний обучающихся.

При подготовке к проведению компьютерного тестирования учителю необходимо уделять внимание не только самому процессу проведения тестирования, но и процедуре подбора тестовых оболочек. На сегодняшний день подобных программных средств существует множество, к примеру, Rich Test, TestMaker, INDIGO, MyTestXPro, easyQuizzy и т.д. С помощью офисных программ и систем программирования учителя могут создавать свои авторские тестовые оболочки.

Такое множество тестовых оболочек требует грамотного подхода к выбору инструментальной среды. При выборе тестовой оболочки можно выделить следующие критерии:

1. Администрирование и обработка результатов тестирования. К этому критерию относится возможность регистрации тестируемых учащихся по паролю, ведение протокола тестирования, ведение статистики, возможность запрета на переключение между окнами при тестировании.

2. Формирование теста. При формировании тестовой базы важным является импорт и экспорт файлов, возможность создания различных типов тестов, разнообразие используемых типов тестовых заданий, проверка правописания текста, создание Web-тестов и др.

3. Вставка объектов в тест. Использование различных форматов компьютерной графики и мультимедийных файлов, использование редактора формул, вставка символа, таблиц и других объектов позволяет разнообразить вопросы.

4. Настройка параметров теста. Защита редактирования теста паролем, ограничение даты тестирования, времени тестирования, количества тестирований и др.

5. Дополнительные возможности при тестировании. Вызов встроенного калькулятора, вставка подсказки, возможность перехода к предыдущему тестовому заданию и др.

6. Авторство и стоимость [1].

Для сравнения тестовых оболочек нами были выбраны свободно распространяемые инструментальные среды, такие как easyQuizzy, MyTestXPro [2], Rich Test. Выбор данных сред не случаен и связан, прежде всего, с тем, что эти программы предоставляют основные возможности, необходимые для создания компьютерных тестов по экономическим дисциплинам. К тому же данные тестовые оболочки обладают простым и понятным интерфейсом, что позволяет учителям работать с ними, не имея особых навыков программирования.

Представим результаты проведенного сравнительного анализа по таким критериям, как администрирование и обработка результатов тестирования (см. Таблицу 1), формирование теста (см. Таблицу 2) и вставка объектов в тест (см. Таблицу 3).

Таблица 1. Сравнительный анализ сред по параметру «Администрирование и обработка результатов тестирования»

Критерий сравнения	easyQuizzy	MyTestXPro	Rich Test
1.Регистрация /идентификация тестируемых по паролю	-	+	-
2.Ведение протокола тестирования	-	+	+
3.Ведение статистики	-	+	+

Как видим, easyQuizzy не соответствует ни одному критерию.

Таблица 2. Сравнительный анализ сред по параметру «Формирование теста»

Критерий сравнения	EasyQuizzy	MyTestXPro	Rich Test
1. Импорт тестов из текстовых и табличных файлов	+	+	+
2. Экспорт тестов в текстовые редакторы	+	+	+
3.Разбиение тестовых заданий на группы (разделы)	-	+	-
4.Проверка правописания	-	+	-

текста			
5. Задание весовой характеристики тестового задания	+	-	+
6. Форматирование текста	+	+	+

Таблица 3. Сравнительный анализ сред по параметру «Вставка объектов в тест»

Критерий сравнения	EasyQuizzy	MyTestXPro	Rich Test
1. Графический формат	+	+	+
2. Звуковой формат	-	+	-
3. Видео формат	-	-	-
4. Поддержка анимации	-	-	-
5. Использование редактора формул	+	-	-
6. Вставка символов	+	+	-
7. Вставка таблиц	-	+	-
8. Вставка диаграмм	-	-	-

Тестовым вопросам по экономическим дисциплинам характерно наличие множества фактов, терминов, таблиц, схем, рисунков и т.д. Учитывая это и на основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что наиболее удобной и оптимальной программной оболочкой для создания компьютерных тестов по экономическим дисциплинам является MyTestXPro. По сравнению с тестовыми оболочками easyQuizzy и Rich Test, MyTestXPro имеет более богатый инструментарий для разработки банка тестовых заданий.

Экономикой пронизана жизнь каждого современного человека. Поэтому в школах необходимо сформировать у подрастающего поколения экономическое мышление и привить навыки рационального экономического поведения. Применение тестовых оболочек во время учебных занятий позволяет оптимизировать процесс контроля. Прежде чем использовать тестовые оболочки учителям необходимо изучить их возможности, провести сравнительный анализ. Такой анализ позволяет учителям выбрать наиболее подходящую инструментальную среду.

Использованные источники:

1. Габбасова И.Н. Сравнительный анализ программных оболочек создания компьютерных тестов// Научный электронный архив. – Режим доступа:

<http://econf.rae.ru/article/6870> – 24.03.2015 (дата просмотра ресурса).

2. Башлаков А.С. MyTestX – система программ для создания и проведения компьютерного тестирования, сбора и анализа их результатов. – Режим доступа: <http://mytest.klyaksa.net/> – 19.02.2015 (дата просмотра ресурса).

*Шарипова О.Р.
студент 4го курса
Сираева Р. Р., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г.Уфа*

ПЕНСИИ ЗА ВЫСЛУГИ ЛЕТ

Уход на пенсию для человека – очередной новый шаг в его жизни. Некоторые ждут этого момента, надеясь отдохнуть от работы. А другие же наоборот, с ужасом ожидают выход на пенсию. Мне бы хотелось написать о пенсии за выслугу лет.

Актуальность этой темы в том, что обеспечение социальной защиты является одним из важнейших направлений развития любого правового государства.

Пенсия за выслугу лет – это пенсия, которая устанавливается при достижении соответствующего длительного специального трудового стажа, независимо от возраста и фактического состояния трудоспособности. Следовательно, пенсия за выслугу лет «стажевая», как и пенсия по старости, но не имеет возрастного критерия. Тем не менее, порой пенсией за выслугу лет называют и ту пенсию, которая устанавливается при достижении соответствующего специального стажа и определенного возраста. Наряду с этим пенсией по старости именуется в отдельных ситуациях пенсия, для установления которой требуется специальный трудовой стаж.

Пенсии за выслугу лет касаются не всех работников, а только отдельные категории. Они определялись в разное время, причем, некоторые задолго до пенсионной реформы 1956 г. Пенсии для работников просвещения, здравоохранения, кадровых военнослужащих применялись в конце 30-х годов, что куда ранее, нежели появились пенсии по старости для всех наемных рабочих.

В Конституции РФ 1993 г. нет оснований для постановления о выплате пенсии за выслугу лет. Не было их и в предыдущей Конституции.

Цель пенсии за выслугу лет — защитить граждан от необходимости продолжать свою прежнюю работу, в довольно высокой степени возместить утраченный заработок в связи с переходом на другую, как следует, ниже оплачиваемую работу, либо с полной остановкой трудовой деятельности. Пенсии за выслугу лет являются обыкновенным делом для военных, работников правоохранительных органов, летного и подъемного состава воздухоплавания, некоторых работников транспорта .

В нашей стране пенсия за выслугу лет для некоторых категорий работников имеет место быть основным видом пенсионного обеспечения, в

замещение пенсии по старости. Размеры таковых выплат на порядок больше, чем у пенсий по старости. Для других категорий граждан выплата пенсии за выслугу лет не исключает возможности в дальнейшем на переход к пенсии по старости, размер которой выше. По обыкновению пенсия за выслугу лет устанавливается при полной выслуге.

Отсюда следует, что если нет полной выслуги, то нельзя получать и пенсию за выслугу лет. Однако, как правило, есть исключения.

Продолжительность выслуги, дающей право на пенсию за выслугу лет, в некоторых из случаев различна для мужчин и женщин, а в некоторых одинакова.

Проанализируем категории граждан, имеющих право на пенсию за выслугу лет:

1. Граждане, непосредственно занятые полный рабочий день на подземных и открытых горных работах (включая личный состав горноспасательных частей) по добыче угля, сланца, руды и других полезных ископаемых и на строительстве шахт и рудников, имеют право на пенсию, независимо от возраста, если трудились на указанных работах не менее 25 лет, а работники ведущих профессий на этих работах — горнорабочие очистного забоя, проходчики, забойщики на отбойных молотках, машинисты горных выемочных машин, — если трудились на таких работах не менее 20 лет. Стажевые требования в этом случае не зависят от пола работника, однако такие работы выполняются лишь мужчинами.

2. Граждане, работающие на судах морского флота рыбной промышленности по добыче, обработке рыбы и морепродуктов, приему готовой продукции на промысле, а также на отдельных видах судов морского, речного флота и флота рыбной промышленности имеют право на пенсию независимо от возраста при выслуге у мужчин — не менее 25 лет, у женщин — 20 лет.

3. Граждане, работающие спасателями в профессиональных аварийно-спасательных службах, профессиональных аварийно-спасательных формированиях. Им может устанавливаться пенсия независимо от возраста при выслуге не менее 15 лет.

4. Граждане, работающие в гражданской авиации. Таких категорий практически три. Первая — это граждане, которым предоставляется пенсия в связи с работой в летном и летно-испытательном составе; вторая — в связи с работой по управлению воздушным движением; третья — в связи с работой в инженерно-техническом составе по обслуживанию воздушных судов.

5. Граждане, занятые педагогической деятельностью в школах и других учреждениях для детей. Они имеют право на пенсию при выслуге не менее 25 лет.

6. Граждане, занятые лечебной и иной работой по охране здоровья населения. Они имеют право на пенсию при выслуге не менее 25 лет в сельской местности и поселках городского типа и не менее 30 лет в городах. Пенсия за выслугу лет для врачей, других медицинских работников, как и пенсия для учителей и иных педагогических работников, — одна из первых

пенсий, введенных в СССР.

7. Граждане, занятые творческой работой на сцене в театрах и других театрально-зрелищных организациях и коллективах. Пенсии для этих работников появились в СССР несколько позднее, чем пенсии за выслугу лет для учителей, врачей, других работников просвещения и здравоохранения, а также летно-подъемного состава.

Для получения данной пенсии необходима выслуга 15, 20, 25 или 30 лет в зависимости от характера работы. Чем сложнее, напряженнее работа, тем меньшей продолжительности требуется выслуга, и наоборот.

Пенсия за выслугу лет, независимо от основания для ее назначения является трудовой пенсией. Ее размер, как и размер пенсии по старости, соотносится с трудовым вкладом и определяется тем, сколько продолжалась эта трудовая деятельность и как она оплачивалась. Ввиду этого, для определения уровня пенсии подсчитывается выслуга лет (обычно в годах) и средний заработок.

Размер пенсий за выслугу лет обычно составляет от 55 до 75% заработка. Если выслуга равна требуемой, то размер пенсии 55%. За каждый год полной выслуги сверх требуемой этот размер повышается на 1 %, но не более, чем до 75%.

Для тех граждан, выслуга которых составляет 20 лет (полная выслуга), размер пенсии равен 50% заработка (соответствующих сумм денежного довольствия); за каждый полный год выслуги свыше 20 лет размер пенсии увеличивается на 3% заработка, но не более чем до 85% заработка. Отличие здесь в том, что исходный размер не 55, а 50% заработка; увеличение за каждый полный год выслуги сверх требуемой составляет не 1, а 3% заработка, и предельный размер пенсии не 75, а 85% заработка.

В заключение данной работы можно подвести следующие итоги проделанному исследованию:

Круг субъектов, имеющих право на пенсию за выслугу лет, довольно широк. В него входят: работники, занятые на работах с особыми условиями труда; работники гражданской авиации; лица, занятые лечебной и иной работой по охране здоровья населения; артисты и другие категории творческих работников; военнослужащие; государственные служащие.

Возникновение права на пенсию по выслуге лет законодатель связывает с наличием у работника (служащего) необходимого стажа. Как правило, на практике, основная сложность заключается в подсчете стажа для назначения пенсии за выслугу лет. Так, если для государственных служащих такой стаж установлен в срок не менее 15 лет, то для работников летно-испытательного состава он составляет не менее 25 лет. Сотрудники таможенных органов должны иметь стаж в размере 20 лет и более и т.д.

Отдельными законодательными актами может устанавливаться льготное исчисление стажа для пенсии за выслугу лет. Условия, и порядок назначения пенсии за выслугу лет во многом зависит от специфики пенсионного обеспечения конкретных категорий служащих.

Использованные источники:

1. Постановление Минтруда РФ от 30 июня 2003 г. №44 "Об утверждении Правил обращения за пенсией за выслугу лет федеральных государственных служащих, ее назначения и выплаты" Российская газета. - 26 августа 2003
2. Шангареева А.Ф., Сираева Р.Р. Надежда на реформирование пенсионной системы// Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ Материалы Международной научно-практической конференции. – Саратов: Академия Бизнеса. - 2011. - С. 211-213.

*Шарипова Л. Ф.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

СПОСОБЫ ПОДДЕРЖАНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ (ПО МАТЕРИАЛАМ ПО ТПО «ЧЕКМАГУШ» ЧЕКМАГУШЕВСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы финансовой устойчивости страховщика, критерии ее оценки и пути достижения. Исследована методика анализа финансовой устойчивости и рентабельности страховых операций, представлены условия и механизм обеспечения финансовой устойчивости страховых операций и реальной платежеспособности.

Ключевые слова: страховая компания, страховые операции, ликвидность, оборачиваемость финансовых ресурсов, платежеспособность, рентабельность.

Страхование – отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из выплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков [1].

Объектом исследования является Потребительское общество «Торгово-производственное объединение «Чекмагуш».

Сокращенное наименование: ПО ТПО «Чекмагуш».

Цель заключается в выявлении способов сохранения финансовой стабильности в ПО ТПО «Чекмагуш».

Предприятие ПО ТПО «Чекмагуш» является добровольным объединением граждан и юридических лиц, образованное по территориальному признаку на основе добровольного членства путем объединения пайщиками имущественных паевых взносов для ведения торговой, закупочной, производственной и иной деятельности в целях удовлетворения материальных и иных потребностей участников (т.е. кооператив).

Основной целью общества является удовлетворение материальных и

иных потребностей его пайщиков в разнообразных товарах и услугах.

Основным источником информации для расчета показателей финансовой устойчивости является Бухгалтерский баланс форма №1. Ключевые показатели на ПО ТПО «Чекмагуш» представим в таблице 1.

Таблица 1 Основные показатели на ПО ТПО «Чекмагуш»

Показатели	2012 г.	2013 г.
I. Внеоборотные активы		
Основные средства	1889	4058
Финансовые вложения	2	2
Итого по разделу I	1891	4060
II.оборотные активы		
Запасы	1225	2049
Дебиторская задолженность	17427	27427
Денежные средства	45	35
Итого по разделу II	18697	29901
Баланс	20588	33961
III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	64	63
Добавочный капитал	4971	5645
Итого по разделу III	5035	5708
V. Текущие обязательства		
Заемные средства	850	0
Кредиторская задолженность	14703	28253
Итого по разделу V	15553	28253
Баланс	20588	33961

Проведем анализ изменения показателей финансовой устойчивости в ПО ТПО "Чекмагуш" в относительном выражении за 2012-2013 годы. Данные представим в таблице 2 (расчеты показателей финансовой устойчивости нами не приведены в виду их ординарности).

Таблица 2 Анализ изменения показателей финансовой устойчивости

Наименование	2012 г.	2013 г.	В абсолютном выражении	Темп прироста, %
Коэффициент автономии	0,24	0,17	-0,07	-29,17
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	9,88	7,36	-2,52	-25,51
Коэффициент отношения	3,09	4,95	1,86	60,19

собственных и заемных средств				
Коэффициент маневренности	0,63	0,29	-0,34	-53,97
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами	2,56	0,8	-1,76	-68,75
Коэффициент имущества производственного назначения	0,15	0,08	-0,07	-46,67
Коэффициент краткосрочной задолженности	5,47	5,09	-0,38	-6,95
Коэффициент кредиторской задолженности	94,53	100	5,47	5,45

Из таблицы 2 видно, что показатель коэффициента автономии за анализируемый период снизился на -0,07 и на 2013 г. составил 0,17. Показатель отношения заемных и собственных средств вырос на 1,86 и на 2013 г. составил 4,95. Соотношение мобильных и иммобилизованных средств снизилось на 2,52 и в 2013 г. был 7,36. Стандартное значение специфично для каждой отдельной отрасли, но при прочих равных условиях увеличение коэффициента является положительной тенденцией.

Коэффициент маневренности за анализируемый период снизился на 0,34 и на 2013 г. составил 0,29. Это ниже нормативного значения (0,5). Таким образом, компания не может быть отнесена к интенсивным производствам.

В результате анализа финансовой устойчивости ПО ТПО «Чекмагуш» было установлено, что устойчивость компании относится к абсолютному типу. Однако также были выявлены отрицательные тенденции, ведущие к ослаблению финансовой устойчивости в будущем: недостаток высоколиквидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств, а также высокая доля дебиторской задолженности, которая имеет тенденцию к увеличению срока погашения и замедлению оборачиваемости.

Мероприятия, направленные на повышение финансовой устойчивости, рекомендованные ПО ТПО «Чекмагуш»:

- страхование имущества предприятия – защищает конкретное имущество и конкретные доходы страхователя в отношении конкретных рисков, а не все огромное финансовое положение застрахованного. Страховые платежи возвращаются страхователю после наступления убытка в такое же материальное (финансовое) положение, в котором он находился до страхового случая [3];

- страхование от несчастных случаев на производстве;

- страхование дебиторской задолженности компании.

Страхование не только обеспечивает компанию необходимыми оборотным капиталом, но и в определенной мере уменьшить риск

финансово-хозяйственной деятельности. В финансовых операциях риск учитывается в норме дохода — чем выше риск, тем выше доходность.

Страхование существенно снижает бюджетные расходы на покрытие ущерба от различного рода непредвиденных катастрофических событий (стихийных бедствий, экологических и техногенных катастроф и т.п.), кроме того, создает весьма внушительный инвестиционный ресурс в виде страховых резервных фондов, который может быть использован для инвестиций в базовые отрасли экономики и перспективные сферы деятельности.

Использованные источники:

1. Об организации страхового дела в РФ [Электронный ресурс]: федеральный закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 08.03.2015): принят Гос. Думой 05.07.2013 // СПС «Консультант Плюс».
2. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле [Текст]: учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. – Palmarium Academic Publishing, Deutschland / Германия, – 2012. – 795 с.
3. Ефимов, О.Н. Экономика предприятия [Текст]: электронное учебное пособие / О.Н. Ефимов. – Уфа, 2014. – 746 с.

*Шаринова О.Р.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В нынешних условиях образование кризисных ситуаций в деятельности первого звена экономики - предприятия обуславливается многими причинами. Они, как правило, связаны с неподходящей рыночным условиям структурой предприятия. Это определяет наличие подразделений, не способных справиться с главными функциями управления в рыночной системе хозяйствования, прежде всего со сбытом, маркетингом, производством, исследованиями, закупками и финансами. Эффективность деятельности предприятия определяется, во-первых, уровнем слаженности работы всех служб, их адаптируемостью к изменениям внешней среды, во-вторых - определенной структурой каждой из указанных служб.

Из-за небрежного отношения к мотивам нынешнего поведения предприятий, экономическая политика зачастую не выполняет намеченных планов, и, как следствие, приводит к нежелательным последствиям.

О кризисе, причинах его возникновения, проявлениях и способах преодоления написано довольно много. Многие авторы затрагивали данную тему, к примеру, Л. А. Бочкова в книге «Приемы антикризисного менеджмента», Бирюкова Н.Ю. в статье «Методы управления денежными доходами организации». Среди рекомендаций есть много таких, которые заслуживают внимания и могут быть использованы в реальной практике.

Основной показатель проявления кризиса - это существенное

нарушение финансового равновесия организации. Сбой в финансовом равновесии организации под влиянием кризиса проявляется потерей платежеспособности, снижением финансовой устойчивости и рядом других факторов, обеспечивающих финансовую безопасность предприятия.

Доходы предприятия - это та часть поступлений денежных средств и иного имущества, которая:

- поступает на безвозвратной основе;
- становится собственностью предприятия;
- не связана с увеличением имущества за счет вкладов участников или собственников предприятия.

Также нужно рассмотреть возможность увеличения так называемых внереализационных доходов. Нередко организация может получить дополнительные доходы за счет сдачи в аренду неиспользуемых площадей или перевода офиса в менее дорогое место.

Если организация бесперебойно получает прибыль (возможно, и не огромную, но устраивающую инвесторов), обремененную, понятное дело, достаточным уровнем риска, появляется возможность принимать стратегические финансовые решения прогнозного характера, особенно в плане привлечения дополнительных источников финансирования.

Любое предприятие постоянно находится под риском. Риск - это возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода производственно-хозяйственной или какой-либо другой деятельности. Осмотрительные собственники предприятия понимают, что риски необходимо застраховать. В организации необходимо страховать следующие виды рисков:

- страхование имущества организации
- страхование грузоперевозки
- страхование лизинговых контрактов
- страхование убытков организации от перерывов в производстве
- страхование дебиторской задолженности организации
- страхование жизни ключевых работников организации

Таким образом, страхование так же может являться инструментом антикризисного управления.

Проведем вертикальный анализ баланса организации на примере ОАО «Башкиравтодор».

Таблица 1 Вертикальный анализ баланса ОАО «Башкиравтодор»

Показатели	Уд. Вес, %			Изменения, % (2014г. - 2012г.)
	на кон. 2012	на кон. 2013	на кон. 2014	
Основные средства	40,2	42,5	41,4	1,2
Итого	40,2	42,5	41,4	1,2
Запасы	58,9	56	53,1	-5,8
Дебиторская задолженность	0,8	1,5	5,1	4,3

Денежные средства	0,1	0	0,4	0,3
Итого	59,8	57,5	58,6	-1,2
Баланс	100	100	100	
Выделенный капитал	13,2	14,6	42,2	29
Резервный капитал	0,6	2,8	1,9	1,3
Нераспределенная прибыль	2,6	1,4	1,1	-1,5
Итого	16,4	18,8	45,2	28,8
Расчеты по выделенному имуществу	40,2	42,4	41,4	1,2
Итого	40,2	42,4	41,4	1,2
Кредиторская задолженность	43,4	38,7	12	-31,4
Доходы будущих периодов	0	0,1	0	0
Резервы предстоящих расходов	0	0	1,4	1,4
Итого	43,4	38,8	13,4	-30
Баланс	100	100	100	

Таблица 1 Вертикальный анализ баланса ОАО «Башкиравтодор»

Из таблицы 1 видно, что соотношение внеоборотных активов и оборотных активов на конец 2014 года составил 41,4% и 58,6 соответственно. В структуре актива преобладают оборотные активы. По структуре оборотных активов видно, что наибольший удельный вес занимают запасы, что составила на конец 2014 года 53,1%.

В структуре капитал и резервы удельный вес составил 45,2% на конец 2014 года. Наибольший удельный вес в структуре капитал и резервы занимает выделенный капитал, что составил на конец 2014 года 42,2%. Удельный вес долгосрочных обязательств составил 41,4%, а краткосрочных обязательств 13,4%. В динамике долгосрочные обязательства увеличились, так как в конце 2012 года составили 40,2%. А краткосрочные обязательства в динамике снизились, так как в конце 2012 года составили 43,4%.

Можно сказать что организация ОАО «Башкиравтодор» является платежеспособным, то есть у организации есть собственные оборотные средства, которые обеспечивают бесперебойный воспроизводственный процесс. Исходя из результатов вертикального анализа можно считать, что организация не в кризисной ситуации.

В конце отметим, что имеется довольно много способов борьбы с кризисом в предприятии. Но один способ, объединяющий в себе пользу всех, не отыскали. На наш взгляд, данная проблема весьма актуальна и требует дальнейшего осмысления, ввиду того, что кризисные ситуации способны появляться на любой стадии деятельности. В итоге, для некоторых

предприятий выход из кризиса - это повышение производительности, а для других - полная ликвидация.

Использованные источники:

1. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров) / О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012.
2. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография/ О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013.
3. Захаров В.Я. Антикризисное управление. – Юнити - Дана, 2012

Шаронова Л.В., к.э.н.

доцент

кафедра инженерной экономики

Барлит Д.С.

студент

ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет»

Россия, г. Таганрог

**АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ЮЖНОМ
ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ**

Аннотация. В статье проведен анализ показателей, характеризующих демографическое состояние в Южном федеральном округе в целом и по субъектам в отдельности в течение 2005-2013гг. Выделены основные факторы, обуславливающие положительные тенденции.

Ключевые слова: Южный федеральный округ; коэффициенты рождаемости и смертности; естественный прирост населения; уровень безработицы; факторы.

Демографические показатели оказывают огромное влияние на социально-экономическую политику государства. За последние несколько лет в Российской Федерации наблюдаются тенденции к улучшению демографической обстановки. Для проведения правильной политики в этом направлении необходимо выявить факторы, оказывающие наибольшее влияние на естественный прирост населения. Попытаемся выделить эти факторы на основе статистики по Южному федеральному округу (ЮФО).

В период с 2005 по 2013 годы коэффициент рождаемости на 1000 человек увеличился на 2,6, в то время как коэффициент смертности уменьшился на 2,5. Аналогичные показатели по России составили 3 и 3,1 соответственно (табл. 1).

Таблица 1

Общие коэффициенты рождаемости, смертности [1]

	Число родившихся на 1000 человек населения						Число умерших на 1000 человек населения					
	2005	2010	2011	2012	2013	Место в РФ, 2013	2005	2010	2011	2012	2013	Место в РФ, 2013
РФ	10,2	12,5	12,6	13,3	13,2		16,1	14,2	13,5	13,3	13,0	
ЮФО	9,9	11,8	11,8	12,6	12,5	6	15,6	14,1	13,7	13,4	13,1	4
Республика Адыгея	10,3	12,9	12,6	12,9	12,5	52	15,2	14,1	13,8	13,4	13,1	31
Республика Калмыкия	12,9	15,3	14,6	15,0	14,6	25	11,4	11,0	10,1	10,1	9,9	10
Краснодарский край	10,2	12,2	12,2	13,0	13,1	41	15,6	13,5	13,5	13,2	12,8	30
Астраханская область	12,1	14,2	14,2	15,1	14,8	18	15,4	13,5	13,0	12,7	12,2	26
Волгоградская область	9,4	11,3	11,2	11,7	11,5	66	15,7	14,7	13,8	13,6	13,5	41
Ростовская область	9,1	10,9	10,9	11,7	11,7	62	15,8	14,7	14,3	14,0	13,8	46

В 2010 году во всех субъектах, входящие в ЮФО, а также в среднем по России наблюдается рост рождаемости по отношению к 2005 году. В 2011 году ситуация несколько меняется: коэффициент рождаемости в ЮФО остается неизменным, тогда как среднероссийский увеличивается на 0,1. Это происходит за счет того, что субъекты показывают отрицательные либо неизменные показатели. В 2012 году в ЮФО и по России в целом наблюдается рост на 0,8 и 0,7 соответственно, во всех субъектах также наблюдается «скачок вверх». В 2013 году и в РФ и ЮФО - незначительный спад, тогда как «мнения» субъектов разделяются: республики Адыгея, Калмыкия а также Астраханская и Волгоградская области показывают спад рождаемости, Краснодарский край увеличивает коэффициент на 0,1 и только Ростовская область сохраняет свои 11,7.

Наиболее стабильным субъектом в ЮФО по рождаемости является Краснодарский край, за ним следует Ростовская область, наибольшие колебания показателя наблюдаются в республике Калмыкия.

Гораздо более стабильными являются коэффициенты смертности: за рассматриваемый период в целом по России и ЮФО, а также в каждом субъекте наблюдается уменьшение смертности, за исключением республики Калмыкии и Краснодарского края, показатели которых в 2012 и 2011 годах соответственно остались неизменными.

Показатель «естественный прирост населения» рассчитывается как разность между числом родившихся и числом умерших на 1000 человек населения. Этот показатель дает возможность наглядно продемонстрировать демографические тенденции. В целом за рассматриваемый период времени в ЮФО наблюдалась тенденция к росту (рис. 1).

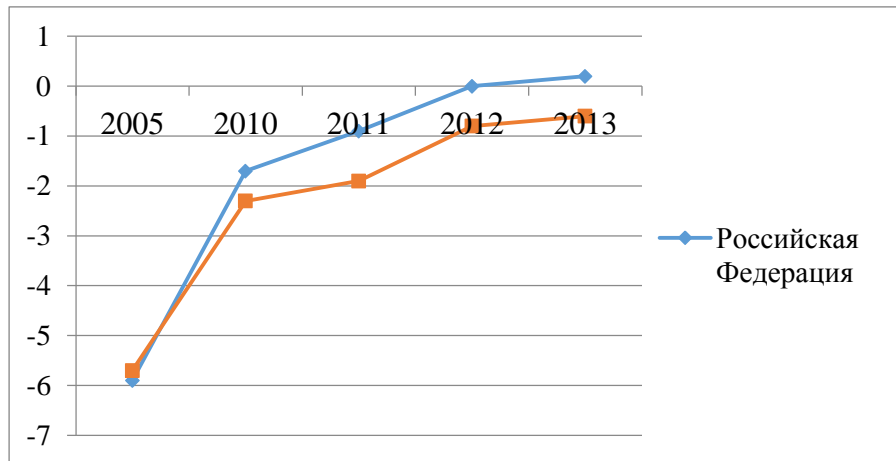


Рис. 1. Естественный прирост населения на 1000 человек населения в РФ и ЮФО (составлен на основе данных [1, 2])

Снижение или увеличение рождаемости связано с экономической ситуацией в макрорегионе. Размер реальных денежных доходов населения, социальных выплат, уровень безработицы – все эти показатели влияют на рождаемость в регионе. Снижение уровня безработицы (рис. 2) на фоне увеличения реальных доходов населения (табл. 2) приводят к увеличению рождаемости.

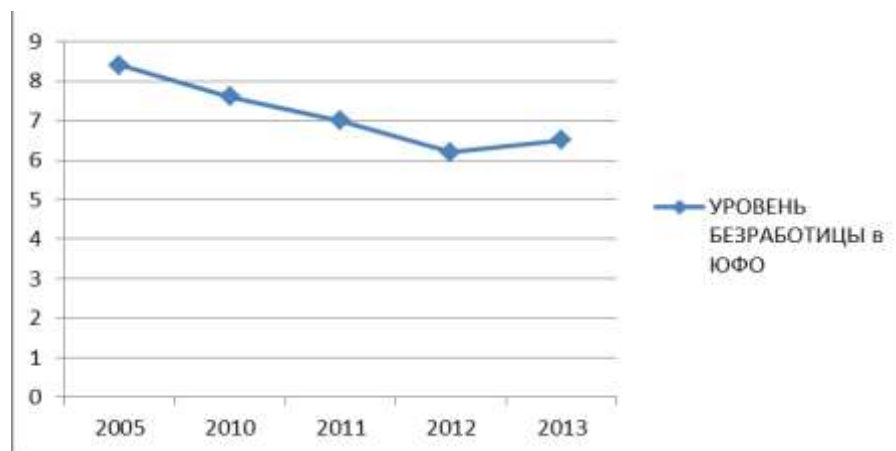


Рис. 2. Уровень безработицы в ЮФО (Составлен на основе данных [1, 2])

Реальные доходы в значительной степени зависят от номинальных доходов (большая часть которых составляет заработная плата) и уровня цен на товары и услуги. При этом стабильность получения этих доходов зависит от уровня занятости населения. В целом и по стране, и по округу, и по субъектам ЮФО в отдельности наблюдается положительная динамика. Наименьший прирост в 2005-2013гг. наблюдается в республике Калмыкия.

Что касается уровня безработицы по ЮФО, то за рассматриваемый период времени отмечается его снижение, за исключением неизбежного увеличения во время кризиса в 2009 году), а в 2013 году увеличивается на 0,3%. В субъектах ЮФО наблюдаются незначительные колебания к увеличению, но в целом также наблюдается положительная динамика (табл.2).

Таблица 2

Динамика реальных доходов населения и уровень безработицы

	Реальные денежные доходы населения (в % к предыдущему году)					Уровень безработицы, в %				
	2005	2010	2011	2012	2013	2005	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	111,7	105,4	101,2	105,8	104,8	7,1	7,3	6,5	5,5	5,5
ЮФО		109,2	101,0	107,0	108,7	8,4	7,6	7,0	6,2	6,5
Республика Адыгея	112,0	108,6	106,6	114,4	101,8	13,0	9,3	8,4	8,1	7,9
Республика Калмыкия	91,8	102,6	101,7	107,8	101,5	18,0	14,8	14,2	13,1	12,5
Краснодарский край	110,7	115,1	102,7	107,6	112,4	7,4	6,7	5,9	5,6	6,1
Архангельская область	107,6	105,6	101,3	106,0	104,7	12,2	8,2	8,8	7,9	7,5
Волгоградская область	110,2	102,3	96,7	105,3	103,0	6,7	8,0	6,9	6,0	6,6
Ростовская область	109,4	106,5	100,5	106,4	108,1	8,5	7,7	7,3	6,0	6,0

**Таблица составлена основе данных [1]*

Важнейшим фактором, способствующим росту естественного прироста населения, является уровень жизни в регионах ЮФО. Уровень жизни включает в себя обеспеченность населения необходимыми материальными и нематериальными благами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения разумных потребностей. Согласно индексу развития человеческого потенциала (обобщающий показатель качества жизни населения) субъекты, входящие в состав ЮФО занимают устойчивые средние позиции по стране. ИРЧП в 2013г. регионов ЮФО составляет: Краснодарский край (0,831), Волгоградская обл. (0,822), Ростовская обл. (0,816), астраханская обл. (0,812), Республика Адыгея (0,790), Республика Калмыкия (0,782) [3].

Еще одним фактором, влияющим на естественный прирост, является количество случаев прерывания беременности (абортов), на которые, в свою очередь, часто влияет материальное положение родителей. Аборты в любом возрасте зачастую ведут к бесплодию, что существенно ухудшает демографическую обстановку.

Немаловажным фактором, сказывающим на демографической ситуации в стране, является психологический фактор. Современный темп жизни не располагает к рождению детей в раннем возрасте: молодые люди стремятся сделать карьеру, добиться конкурентоспособности на рынке труда. Наблюдается тенденция к уменьшению количества детей в семьях: сейчас иметь одного-двух детей является нормой.

Для того, чтобы численность населения сохранялась неизменной «при прочих равных условиях» (то есть без учета смертей от неестественных причин, детской смертности и т. д.) необходимо, чтобы в семье рождалось двое детей: двое заменяют двоих. Однако, не учитывать смертность от неестественных причин нельзя. Следовательно, чтобы увеличить

численность населения в семье должно рождаться трое и более детей. Именно на это и направлена государственная поддержка в виде материнского капитала.

Как отмечалось ранее, в ЮФО наблюдается прирост населения, что, помимо других факторов, можно объяснить ментальностью «южан». Жители юга России достаточно традиционны и их в меньшей степени коснулась тенденция к уменьшению детей в семье.

Восстановление демографической обстановки - процесс долгосрочный [4]. Именно поэтому отголоски демографической ямы 90-х ощущаются до сих пор. Люди, родившиеся в этот период, сейчас находятся в детородном возрасте, и это означает, что даже при том условии, что в таких семьях количество детей будет составлять трое, общая рождаемость будет меньше, чем общая рождаемость в семьях предыдущих поколений.

Итак, демографические показатели ЮФО показывает положительную динамику. Этому немало способствует комплекс мер, принимаемых в ЮФО в сферах здравоохранения, социальной защиты граждан и т. д.

Использованные источники:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014. Росстат. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/Main.htm (Дата обращения: 27.05.2015)
2. Официальный сайт ЮФО. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ufo.gov.ru/> (Дата обращения: 30.05.2015)
3. Шаронина Л.В., Алиева К.В. Исследование уровня жизни населения Ростовской области. Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. Сборник материалов III междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 29 янв. 2015 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015.
4. Ключкова М.С. Демография: учебное пособие. М.: Изд-во РИОР, 2006.

*Шаронина Л.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра инженерной экономики
Звягинцева Ю. С.
студент 1го курса*

*ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет»
Россия, г. Таганрог*

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ СЕВЕРО- ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На сегодняшний день статистическая информация используется на макроуровне для разработки экономической политики в стране, формирования проектов бюджетов, получения прогнозов развития, анализа реализации федеральных законов и международных обязательств России. Таким образом, статистика играет важную роль в формировании информационной инфраструктуры экономики, социальной сферы и

общества в целом [1].

Реальный экономический рост в регионах РФ зависит от двух групп основных факторов. Первая группа – внутренние факторы, «генетически» обусловленные условиями развития внутри региона. Вторая группа – внешние факторы, связанные с программно-проектными решениями крупных корпораций или государства [2]. Государственное стимулирование экономического роста сопровождается увеличением региональных различий и выявлением регионов, у которых замечается пассивная реакция на действия центральных органов управления.

Перейдем к системе региональных показателей, позволяющих оценивать экономическое положение регионов на примере Северо-Западного федерального округа Российской Федерации (СЗФО). Северо-Западный федеральный округ включает в свой состав 11 субъектов Российской Федерации различного статуса с населением 13,8 млн. человек и общей площадью 1,7 млн. кв. км. (на 1 января 2014 г.).

Главная функция округа – обеспечение внешнеэкономических связей России с Европейским союзом и рядом других регионов мира [3]. Существенен вклад регионов Северо-Запада в общий экономический потенциал Российской Федерации. Усилилась неравномерность развития субъектов Российской Федерации, входящих в состав СЗФО. Сравним регионы Северо-Западного федерального округа по показателям социально-экономического развития, значения которых представлены в итоговых отчётах (табл.1), доступных на официальном сайте государственной статистики.

Таблица 1

Основные показатели социально-экономического развития регионов СЗФО за 2013 г. (в % к предыдущему году) [4]

Показатели	Средне-годовая численность занятых в экономике, тыс. человек	Средне-душевые денежные доходы (в месяц), руб.	Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц), руб.	Средне-месячная номинальная заработная плата работников организаций, руб.	Валовой региональный продукт в 2012 г., млн. руб.	Ввод в действие общей площади жилых домов, тыс. м ²	Оборот розничной торговли, млн. руб.	Инвестиции в основной капитал, млн. руб.
Регионы								
Республика Карелия	300,7	21494	15547	27503	162003	218,6	86820	143,9
Республика Коми	445,0	29335	19338	37717	480764	146961	326,9	184727
Архангельская область	599,3	26262	17560	32465	468621	29980	162559	138048
в том числе:								

Ненецкий автономный округ	33,3	66276	20331	61765	163679	34,7	6786	60144
Архангельская область без автономного округа	565,9	24775	17457	30205	304942	292,1	17794 1	558,8
Вологодская область	576,3	20513	13153	25127	356071	134740	638,7	118059
Калининградская область	476,5	20642	15001	25104	264622	1360,2	24798 7	24,8
Ленинградская область	750,7	20161	15017	29358	673916	137537	323,1	85365
Мурманская область	418,8	32912	22046	40225	280326	184,6	84289	2583,5
Новгородская область	309,7	21392	15979	23494	172315	920721	77904	59154
Псковская область	325,9	17804	13900	19743	108191	64809	23545 1	61693
г. Санкт-Петербург	2565,3	31407	23815	36848	229199 3	52617	27227	366877

Сравнение регионов Северо-Запада на основе табл. 1.1 по разным показателям показывает следующее:

- Средняя численность занятых в экономике является наивысшей в Санкт-Петербурге, а самой низкой в Ненецком автономном округе.
- Душевые денежные доходы являются наивысшими в Ненецком автономном округе, а наименьшими – в Псковской области.
- Потребительские расходы на душу населения высоки в Санкт-Петербурге, а минимальны – в Вологодской области.
- Наибольший рост среднемесячной номинальной начисленной заработной платы наблюдался в Ненецком автономном округе, наименьший – в Псковской области.
- Самое высокое значение ВРП наблюдается в Санкт-Петербурге, а наименьшее значение в округе занимает Псковская область.
- Самыми высокими темпами осуществлялся ввод в действие жилых домов в Новгородской области, самыми низкими – в Ненецком автономном округе.
- Самую высокую динамику оборота розничной торговли показала Калининградская область, а самую низкую – Ленинградская.
- Самый высокий рост инвестиций наблюдался в Санкт-Петербурге, самый низкий – в Калининградской области.

В целом валовой региональный продукт (ВРП) Северо-Западного федерального округа за 2012 год составил 5,3 млн.руб. Также можно сделать вывод по поводу позиций регионов по исследуемым показателям: лидирующим в основном остается город Санкт-Петербург, а низкие показатели замечены в основном за Псковской областью.

Следует заметить, что оценка экономического развития региона предусматривает несколько последовательных этапов [2]:

1. Расчет сводных индексов регионов $I_{рег.раз.в}$ в виде

среднеарифметической шести частных индикаторов (К):

$$I_{\text{рег.раз.}} = \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{n}, n = 6$$

6 частных индикаторов: объем инвестиций в основной капитал; денежные доходы населения в месяц; объем розничного товарооборота и платных услуг; бюджетная обеспеченность; объем промышленного производства; ВРП (на душу населения).

2. Выделение трех групп значений $I_{\text{рег.раз.}}$:

1 группа: $1,0 < I_{\text{рег.раз.}} \leq 1,5$ (высокий уровень регионального развития);

2 группа: $0,5 < I_{\text{рег.раз.}} \leq 1,0$ (средний уровень регионального развития);

3 группа: $0,0 < I_{\text{рег.раз.}} \leq 0,5$ (низкий уровень регионального развития).

$I_{\text{рег.раз.}}$ комплексно характеризует уровень экономического развития. Высокому развитию регионов в период с 2012 г. способствовал рост инвестиций в основной капитал, среднедушевых объемов и объема розничного товарооборота, увеличение ВРП, душевых инвестиций и объема платных услуг, увеличение объема промышленного производства и бюджетной обеспеченности.

Полученные результаты позволяют сделать вывод, что на территории СЗФО не происходит реальных перемен в социально-экономическом развитии. Отсутствие заметных позитивных сдвигов характерно для подавляющего большинства регионов, что порождает проблему неравномерного развития из отраслей и вызывает структурные диспропорции в экономике в целом. Для устранения этих проблем необходимо разработать и предпринять обоснованные государственные меры для создания механизма эффективного стратегического планирования [5].

Использованные источники:

1. С.Г.Светуньков, А.В.Заграновская, И.С.Светуньков. Комплекснозначный анализ и моделирование неравномерности социально- экономического развития регионов России // Современные подходы оценивания уровня социально- экономического развития регионов: индексный метод. – 2012. – 129 с.

2. Барабанов А. С., Разгулина Е. Д. Оценка экономического развития регионов (на примере СЗФО). // Проблемы теории и практики управления - 2012. – № 7-8. – С. 62-71.

3. Стратегия социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года. Электронный ресурс. Режим доступа:

http://adm-nao.ru/media/uploads/userfiles/2014/04/14/Распоряжение_Правительства_РФ_от_18.11.2011__2074-р_Стратегия_СЗФО_до_2020_года.doc

4. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2014: Стат. сб. / Росстат. - М., 2012. - 900 с. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/Main.htm

5. Барабанов А. С. Оценка конкурентоспособности региона // Проблемы

Шаронина Л.В., к.э.н.

доцент

кафедра инженерной экономики

Трофимова В.О.

студент 1го курса

ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет»

Россия, г. Таганрог

АНАЛИЗ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА СУБЪЕКТОВ СЕВЕРО- КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Аннотация. В статье представлен анализ отраслевой структуры валового регионального продукта Северо-Кавказского федерального округа в динамике с 2007 по 2012 гг. Определены основные отрасли специализации макрорегиона. В результате выделены факторы, оказывающие наибольшее влияние на формирование отраслевой структуры ВРП субъектов, входящих в состав СКФО.

Ключевые слова: валовой региональный продукт; Северо-Кавказский федеральный округ; отраслевая структура ВРП; отрасли специализации; факторы.

Отраслевая структура валового регионального продукта (ВРП) имеет огромное значение для анализа экономики отдельно взятого региона. Данный показатель дает возможность оценить долю той или иной отрасли в ВРП и сделать вывод об уровне её развития. Отраслевая структура ВРП наглядно демонстрирует насколько пропорционально и гармонично развивается экономика всего региона.

Основными отраслями специализации Северо-Кавказского федерального округа (СКФО) являются: сельское хозяйство, лесное хозяйство, добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, сфера туризма. Наибольший удельный вес по этим отраслям имеют Карачаево-Черкесская Республика, Республика Ингушетия, Чеченская Республика, Ставропольский край, Кабардино-Балкарская Республика. Специализация округа способствует формированию и функционированию межотраслевых комплексов: топливно-энергетического, металлургического, агропромышленного [3].

Чтобы дать общую характеристику развития макрорегиона необходимо рассмотреть территориальную структуру суммарного ВРП РФ. По данному показателю в 2007-2012 гг. СКФО занимает 8 место (последнее место) среди федеральных округов по РФ (таблица 1).

Таблица 1

Удельный вес федеральных округов в ВРП [1]

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ВРП по субъектам РФ (валовая добавленная стоимость в текущих основных ценах) – всего	100	100	100	100	100	100
Центральный федеральный округ	36,47	37,7	35,7	35,9	35,7	34,9
Северо-Западный федеральный округ	9,87	9,8	10,5	10,3	10,5	10,4
Южный федеральный округ	5,7	5,8	6,2	6,2	6	6,3
Северо-Кавказский федеральный округ	2	2,3	2,5	2,4	2,4	2,4
Приволжский федеральный округ	15,54	15,6	15,4	15	15,2	15,8
Уральский федеральный округ	15,13	14,1	13,7	13,6	13,8	14,3
Сибирский федеральный округ	10,72	10,2	10,6	11,1	10,6	10,3
Дальневосточный федеральный округ	4,57	4,5	5,4	5,5	5,7	5,6

Помимо этого, ни в одном из субъектов СКФО ВРП на душу населения не доходит до среднего уровня по стране (рис. 1), что также является фактором, подтверждающим отстающее развитие исследуемого макрорегиона.

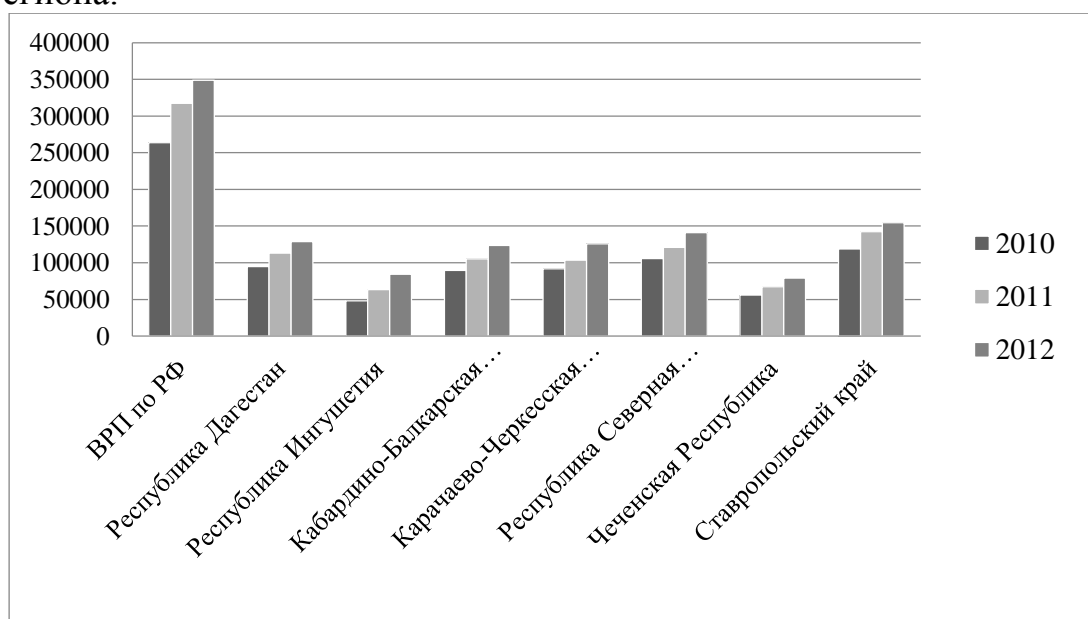


Рис. 1. ВРП на душу населения (составлен на основе [1])

Рассматривая отраслевую структуру ВРП СКФО, нельзя не заметить некую асимметрию в развитии экономики [2]. Доля лидирующей отрасли

превышает долю отрасли с наименьшим показателем в 211 раз! Данное явление говорит о том, что развитие экономики региона идет неравномерно. В дальнейшем это выражается в отставании рассматриваемого макрорегиона по некоторым показателям. Государство же заинтересовано в обеспечении комплексного и симметричного развития всей экономики страны, поэтому очень важно понимать, какие именно факторы оказывают влияние на долю отрасли в ВРП.

Если рассмотреть отраслевую структуру ВРП СКФО за несколько лет, то нельзя не заметить, что доля отраслей хотя и меняется, но, тем не менее, лидирующая и самая отстающая отрасль остаются неизменными.

По данным статистики за 2007-2012 гг. можно сделать вывод о том, что стабильно наибольшая доля в ВРП региона принадлежит отрасли «оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования». Наименьший удельный вес занимает «рыболовство, рыбоводство». Стоит отметить, что изначально в 2007-2008 гг. доля данной отрасли в ВРП СКФО вообще равнялась нулю. В 2009 году доля становится 0,1% и остается на этом уровне последующие 3 года.

Наибольший рывок в своём развитии совершили такие виды экономической деятельности как «государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение» и «гостиницы и рестораны». Их удельный вес в структуре ВРП с 2007 по 2012 гг. увеличился на 1,8% и 1,9% соответственно.

Удельный вес отраслей «сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство», «обрабатывающие производства», «строительство», «транспорт и связь» оставались на среднем уровне (таблица 2)[1].

Таблица 2

Отраслевая структура валовой добавленной стоимости

	виды экономической деятельности														
	Сельское хозяйство, рыболовство, добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение	Строительство	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	Гостиницы и рестораны	Транспорт и связь	Финансовая	Операции с недвижимым имуществом	Государственное управление и обеспечение военной безопасности	Образование	Здравоохранение и предоставление	Предоставление прочих		
	2007 г.														
РФ	4,4	0,3	10,6	19,7	3,4	6,3	21,4	1,0	10,1	0,8	9,9	4,3	2,7	3,4	1,7
СКФО	15,8	0,0	1,7	10,2	3,9	12,0	19,6	1,6	9,0	0,0	4,6	9,8	5,2	5,3	1,3
	2008 г.														

РФ	4,6	0,2	9,9	19,3	3,5	6,9	20,9	1,1	10,0	0,7	10,4	4,6	2,8	3,5	1,6
СКФО	15,1	0,0	1,2	9,3	3,9	12,6	19,5	2,1	9,6	0,0	4,6	10,3	5,1	5,4	1,3
2009 г.															
РФ	4,9	0,3	9,7	17,1	4,3	6,7	18,6	1,0	10,4	0,5	11,7	5,5	3,5	4,2	1,6
СКФО	14,0	0,1	0,9	8,2	3,8	12,7	21,5	2,0	9,5	0,4	4,0	9,7	5,9	6,0	1,3
2010 г.															
РФ	4,2	0,3	10,5	17,7	4,5	6,9	19,3	1,0	10,5	0,6	11,2	5,0	3,1	3,8	1,4
СКФО	14,6	0,1	0,8	9,0	3,9	12,8	22,0	2,3	8,9	0,3	4,0	9,2	5,3	5,6	1,2
2011 г.															
РФ	4,7	0,2	11,2	17,8	4,2	7,0	19,4	1,0	10,1	0,6	11,1	4,7	2,9	3,7	1,4
СКФО	14,8	0,1	0,8	9,4	3,8	12,3	21,8	3,0	8,2	0,3	4,5	9,3	5,2	5,4	1,1
2012 г.															
РФ	4,2	0,2	11,2	17,3	3,8	7,1	18,2	1,0	10,4	0,6	11,9	5,6	3,1	4,0	1,4
СКФО	13,1	0,1	0,8	9,1	3,4	12,2	21,1	3,5	8,0	0,3	4,5	11,6	5,4	5,7	1,2

Анализ отраслевой структуры ВДС за 2007–2012 гг. дает возможность выделить некоторые важные факторы, влияющие на долю отрасли в структуре ВРП.

В первую очередь, таким фактором является географическое положение. СКФО располагается на территории с благоприятным мягким климатом и плодородными почвами. Данные условия являются ключевыми для развития сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства.

СКФО богат природными ресурсами. Нефтяные запасы сосредоточены в Ингушетии, Чечне и Дагестане. Кроме того, на территории СКФО расположены большие ресурсы руд редких и цветных металлов. Особенно ценятся месторождение полиметаллических руд в Северной Осетии, и вольфрамомолибденовое месторождение в Кабардино-Балкарии. Также добыча полезных ископаемых представлена разработкой гравийных и песчаных карьеров, добычей известняка, гипсового камня и мела, добычей и обогащением медной руды, добычей руд и песков драгоценных металлов: золота, серебра и металлов платиновой группы и др.[3]. Обладание вышеперечисленными ресурсами способствует развитию следующих видов экономической деятельности в округе: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства.

Уникальные рекреационные ресурсы СКФО, обилие минеральных источников и лечебных грязей, теплые морские воды создают возможности для лечения и отдыха. Горные районы Северного Кавказа с их неповторимыми ландшафтами способствуют развитию альпинизма и туризма, организации горнолыжных баз международного значения. Формирование туристско-рекреационного бизнеса, в свою очередь, является условием для развития отраслей сферы услуг: социальной инфраструктуры, гостиничного бизнеса, транспорта и связи.

Все эти особенности обусловлены именно географическим положением округа, которое имеет огромное значение для развития отраслей и тем самым оказывает влияние на формирование структуры ВРП.

Помимо географического положения, важным фактором, влияющим на долю отрасли в ВРП, является изменение численности населения. В СКФО с 2005 года и по настоящее время существует тенденция естественного прироста населения (рис. 2). В то же время, здесь присутствует высокий уровень региональной конфликтогенности [4, 5]. Кроме того, данный федеральный округ является приграничным и имеет очень выгодное геополитическое положение для страны. Все эти факторы в совокупности оказывают влияние на изменение доли таких отраслей как «государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение», «здравоохранение и предоставление социальных услуг», «образование», «предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг», а также «оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования».

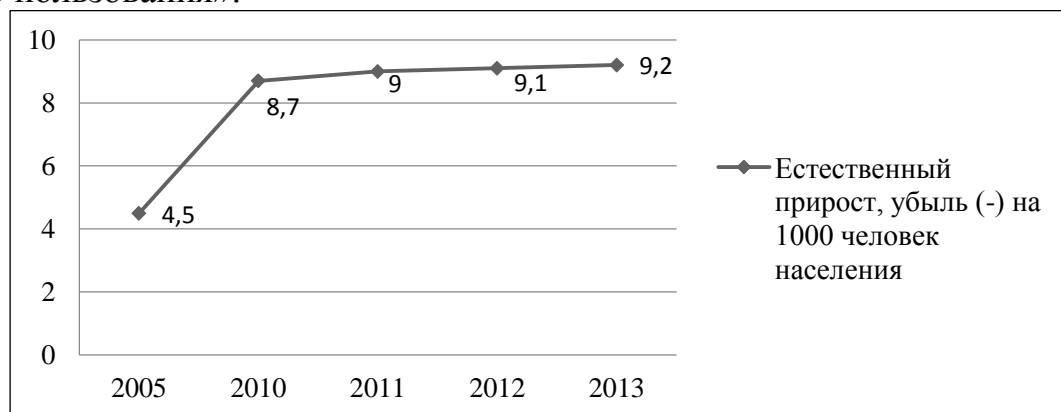


Рис. 2. Естественный прирост, убыль (-) на 1000 человек населения (составлен на основе [1])

Помимо уже перечисленных факторов нельзя не отметить, что политика смягчения асимметрии регионов СКФО возможна при соответствующей инвестиционной ориентации, направленной на модернизацию и возрождение отраслей специализации. Большое влияние на вклад отраслей в ВРП оказывают именно инвестиции, которые представляют собой совокупность затрат, направленных на приобретение, создание и воспроизводство основных фондов. Таким образом, инвестиции - это и есть те средства, за счет которых осуществляются важнейшие

мероприятия, необходимые для модернизации и инновационного развития отраслей.

В СКФО наблюдается явно неравномерное распределение инвестиционных поступлений по видам экономической деятельности, что не может не сказываться на доле отраслей в ВРП региона. Кроме того, важно отметить, что помимо неравномерного распределения по отраслям существует еще и неравномерность в распределении инвестиционных потоков между субъектами федерального округа. Это негативно влияет на темпы развития экономики всего региона и является причиной его отставания по многим показателям от средних значений по стране (таблица 3) [1, 2].

Итак, на основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что СКФО является округом с асимметричным развитием экономики. Асимметричность проявляется не только в отставании самого макрорегиона от средних по стране показателей, но и в неравномерности внутрирегионального развития. Проанализировав отраслевую структуру ВРП, можно утверждать, что доли отраслей сильно дифференцированы. Основными факторами, оказывающими влияние на удельный вес отрасли в структуре ВРП, являются: географическое положение, демографическая ситуация, уровень региональной конфликтности и распределение инвестиционных поступлений.

Таблица 3

Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности в 2013 г.

	Всего	сельское хозяйство, охота и лесное	рыболовство, рыбоводство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	производство и распределение электроэнергии, газа и строительство	оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов,	гостиницы и рестораны	транспорт и связь	финансовая деятельность	операции с недвижимым имуществом, аренда и	государственное управление и обеспечение военной	образование	здравоохранение и предоставление социальных услуг	предоставление прочих коммунальных, социальных и	
СКФО	198543,8	14405,1	463,5	6158,2	29152,1	25777,9	19778,4	5307,4	718,8	38581,9	2985,8	12970,6	14439,4	13097,4	10062,9	4644,6
Республика Дагестан	33953,9	2564,1	330,0	370,7	6746,7	3147,9	9411,9	474,7	12,3	2168,9	12,1	2543,2	518,2	3258,8	1993,1	401,4
Республика Ингушетия	9456,8	510,0	-	23,8	227,9	1365,8	2097,4	5,5	-	493,4	1,0	1123,5	1027,4	1402,4	998,0	180,8
Кабардино-Балкарская Республика	9706,7	527,2	-	779,3	1456,5	1169,3	2298,0	78,0	0,6	672,4	42,9	652,3	938,5	387,5	672,1	32,0
Карачаево-Черкесская Республика	15555,6	440,4	-	202,8	2300,8	4158,1	169,9	153,0	474,1	3520,6	81,2	196,0	833,2	1163,7	1110,9	750,9
Республика Северная Осетия - Алания	20922,5	161,5	0,6	17,8	994,1	3886,3	154,3	76,5	44,7	11286,2	110,2	1105,5	1072,0	850,5	879,1	283,2
Чеченская Республика	25451,8	689,7	132,7	899,9	1400,8	1446,6	4342,6	1292,5	20,5	2968,3	85,9	2747,1	4344,0	3453,9	826,5	800,8
Ставропольский край	83496,4	9512,1	0,2	3863,9	16025,3	10603,9	1304,2	3227,3	166,7	17472,1	2652,5	4603,0	5706,0	2580,6	3583,2	2195,5

Использованные источники:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014. Росстат. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/Main.htm (Дата обращения: 27.05.2015)
2. Ризаханова Ш.З. Региональная социально-экономическая асимметрия Северо-Кавказского региона и направления ее снижения // Проблемы современной экономики. - № 4 (48), 2013.
3. Корпорация развития Северного Кавказа [Электронный ресурс] URL: <http://krskfo.ru/115>
4. Винникова Е.А., Шаронина Л.В. Влияние религии и традиций на социально-экономическое развитие Северо-Кавказского федерального округа //Новое слово в науке: перспективы развития: материалы II междунар. науч.–практ. конф. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2014.
5. Шаронина Л.В. **Состояние рынка труда в Северо-Кавказском федеральном округе** //Сборник научных трудов профессорско-преподавательского состава, аспирантов и магистрантов Института управления в экономических, экологических и социальных системах ЮФУ «Общество, культура, наука: проблемы конвергентного развития» / Под ред. доктора технических наук, профессора В.В. Петрова – Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2014.

*Шаронина Л.В., к.э.н.
доцент*

кафедра инженерной экономики

Бондаренко Д.А.

студент 1го курса

ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет»

Россия, г. Таганрог

ПРИЧИНЫ СТАГНАЦИИ ЭКОНОМИКИ И ПРОБЛЕМЫ УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Аннотация. В статье рассмотрены основные проблемы в социально-экономическом развитии Уральского Федерального округа, которые непосредственно отражаются на снижении его конкурентоспособности.

Ключевые слова: Уральский Федеральный округ; социально-экономическое состояние; причины стагнации; проблемы.

Уральский Федеральный округ (УФО) имеет выгодное экономико-географическое положение. Немалую роль играет близкое расположение рынков сбыта готовой продукции, которая потребляется как в западных, так и в восточных районах Российской Федерации. Индустриальный комплекс УФО является одним из самых мощных в стране. По размеру произведенного ВРП округ занимает лидирующую позицию в РФ.

Процентное отношение добываемых ресурсов на территории УФО

представлено на рисунке 1 [1].

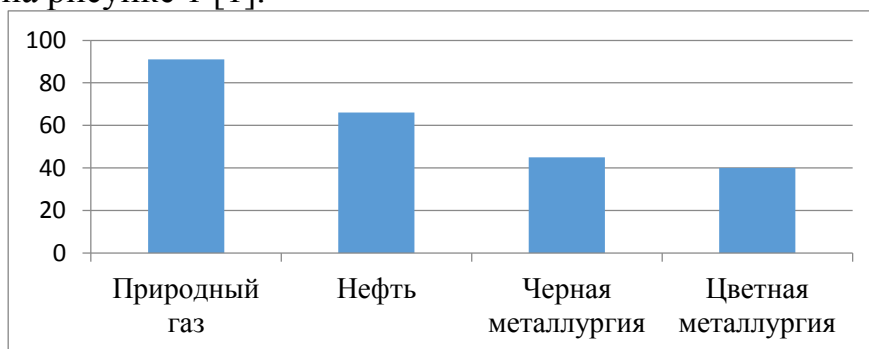


Рисунок 1 – Продукция, добываемая в УФО

Социально-экономическую ситуацию на территории УФО можно охарактеризовать увеличением дохода, достаточно высокой инвестиционной активностью, ростом темпов промышленного производства и жилищного строительства, сохранением достаточно низкого уровня безработицы и задолженности по заработной плате [1].

Анализируя экономическое состояние УФО, выявлены проблемы и причины, препятствующие повышению конкурентоспособности округа.

1. Истощение местной сырьевой базы.

Местная сырьевая база, питающая промышленность на протяжении трех веков находится на грани истощения. В данный момент более 50% сырья потребляемого уральскими предприятиями завозится из месторождений, удаленных на две-три тысячи километров.

2. Недостаточное развитие межрегиональной транспортной инфраструктуры.

Транспортная инфраструктура УФО достаточно неоднородна. Густота железнодорожных путей в Свердловской области достигает 183 километра путей на 10000 кв. километров территории, а в Ямало-Ненецком автономном округе лишь 6 километров. Согласно «Стратегии социально-экономического развития УФО на период до 2020 года» данная проблема возможно будет решена. Заявлено развитие транспортной инфраструктуры северных регионов УФО. Например, сооружение трассы Салехард-Надым. Для реализации транспортных объектов требуется федеральная поддержка. Один из таких проектов – «Северный железнодорожный широкий ход». Сейчас ведется работа над тем, чтобы этот проект начал осуществляться на практике [4].

3. Критическая степень износа основных фондов.

УФО находится на первом месте по уровню износа основных фондов. Обновление активной части основных фондов идет достаточно быстрыми темпами, однако, скорость ввода нового оборудования недостаточна для преодоления тенденции старения. Средний возраст машин и оборудования по экономике - 19 лет. Для сравнения – в 1991 году средний возраст оборудования по экономике составлял 11 лет [3].

Степень износа основных фондов по видам экономической

деятельности на конец 2014 г. представлена в таблице 1 [3].

Таблица 1 – Степень износа основных фондов в 2014 г., в %

Основные фонды по видам экономической деятельности	РФ	УФО
Добыча полезных ископаемых	51,7	54,9
Обрабатывающие производства	44,1	46,1
Производство и распределение газа, воды и электроэнергии	48,6	41,1
Строительство	42	44,5
Транспорт и связь	25,5	57,1
Сельское хозяйство	42,9	39,6

4. *Низкий уровень инновационной и технологической активности в УФО по отношению к общероссийскому уровню.*

Низкий технологический уровень сказывается на всех отраслях народного хозяйства, что приводит к ослабеванию перспективы развития экономики. Эта причина является следствием продолжающегося недофинансирования главного источника инновационного роста – науки. Значимый фактор – это снижение подготовки высококвалифицированных кадров, которые были бы способны использовать современные технологии в производстве. По нашему мнению следует реализовать конкурентные преимущества в наукоёмких секторах. Тогда УФО станет источником для использования научно-исследовательского, образовательного и технологического потенциалов.

Выделяют несколько механизмов реализации промышленной политики. В ближайшей перспективе приоритеты необходимо отдавать следующим направлениям финансирования:

- изучению рынка промышленной продукции;
- научно-исследовательским работам по реализации конкурентоспособных технических решений;
- оснащению промышленного производства самой передовой техникой и оборудованием за счет их импорта из зарубежных стран [5].

При проведении промышленной политики сформируются зоны опережающего развития, на территории которых более эффективно осуществление современных подходов.

5. *Системная проблема обеспечения экологической безопасности в регионе.*

Состояние экологической среды – один из наиболее важных показателей, влияющее на качество жизни людей. Хозяйственная деятельность промышленных предприятий УФО наносит ущерб окружающей среде, что непосредственно отрицательно сказывается на состоянии здоровья населения. По данным ВОЗ здоровье населения на 18-20% зависит от состояния окружающей среды. Неудовлетворительное качество воздуха, питьевой воды является причиной появления 40-50% заболеваний жителей УФО [2]. Таким образом, степень загрязнения окружающей среды относится к числу факторов, влияющих на уровень

заболеваемости населения.

По загрязнению окружающей среды УФО располагается на первых позициях среди округов РФ. Из 37 российских городов – главных загрязнителей атмосферы – 11 располагаются в данном федеральном округе. Восточная часть УФО является зоной экологического бедствия, 6 городов занесены в «черную» экологическую книгу России: Екатеринбург, Курган, Нижний Тагил, Магнитогорск, Каменск-Уральский, Челябинск [1].

В этой связи следует осуществить правильный выбор корректирующих мер при проведении природоохранных предприятий.

В заключение следует отметить, что в рамках реализации Стратегии социально-экономического развития УФО будут решены описанные выше проблемы и причины стагнации экономики. Приоритетными задачами развития округа являются модернизация и техническое перевооружение предприятий (в особенности металлургических и машиностроительных), развитие наукоемких производств и сферы образования.

Использованные источники:

1. Анкудинова А.П., Чадина В.Э. Проблемы развития УФО на современном этапе. [Электронный ресурс]. URL: http://arbir.ru/articles/a_4121.htm.
2. Бессонова О.Э., Заславская Т.И., Калугина З.И. Россия и россияне в новом столетии: вызовы времени и горизонты развития // Экономическая социология. – 2010. – № 2, С. 15– 28.
3. Дынкина А.А., Ивановой Н.Н. Инновационная экономика // Наука. – 2004. – №4, С. 44-49.
4. Распоряжение Правительства РФ от 6 октября 2011 г. № 1757-р «Стратегия социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 года».
5. Татаркин А.И. Промышленная политика и механизмы ее реализации: системный подход // Экономика региона.– 2010. – №3, С. 7-17.
6. Татаркин А.И., Романова О.А. Современные инструменты новой индустриализации промышленных регионов // Экономист. – 2013. – №8, С. 145– 162.

*Шаталов Г.Б.
студент 4 курса
экономический факультет
Лапина Г.В., к.э.н.
научные руководитель, доцент
Российский государственный аграрный университет – МСХА
имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОАО «КУБАРУС-МОЛОКО»

Открытое акционерное общество «Кубарус-молоко» расположено в городе Армавир Краснодарского края. В структуру ОАО «Кубарус-молоко» входят: головной завод в Армави́ре, три небольших завода в прилегающих Новокубанском и Успенском районах, фирменная торговая сеть, ремонтно-монтажный участок по обслуживанию животноводческих ферм.

Основным видом деятельности предприятия является производство цельномолочной продукции.

Оценка состава и структуры имущества

В анализируемом периоде между базисным и отчетным годами предприятию удалось увеличить объем задействованных средств в хозяйственном обороте на 17,88%.

Наблюдаемую динамику активов можно оценить как положительную, так как увеличился производственный потенциал в виде основных средств на 46,10 %. Однако увеличение основных средств без соответствующего повышения объемов производства и продаж продукции оказывает прямое влияние на рост величины амортизации основных производственных фондов и создает предпосылки повышения себестоимости продукции.

Снижение величины отложенных налоговых активов свидетельствует о нормализации отношений с налоговыми органами.

Значительное влияние на экономические показатели оказывают оборотные активы. Однако их доля в отчетном году снизилась на 7,16% и составила 62,9% в структуре имущества. А внеоборотные активы, в свою очередь, увеличились на 7,15% и составили 37,09%.

Доля денежных средств в структуре активов в 2013 г. составляет всего 0,14%, что в принципе является хорошим знаком, т. к. денежные средства на счетах или в кассе не приносят дохода, их нужно иметь в наличии в пределах безопасного минимума. Наличие небольших сумм является результатом правильного использования оборотного капитала. Незначительное изменение остатков денежных средств на счетах в банках обуславливается сбалансированностью притоков и оттоков денежных средств.

Размер дебиторской задолженности за анализируемый период увеличился на 62 576 тыс. руб. что составляет 97,41% по сравнению с базисным годом. Резкий скачок по увеличению дебиторской задолженности

свидетельствует о проблемах в экономических отношениях с контрагентами.

Таким образом, рассмотренные направления движения структурных элементов имущества свидетельствует о наращивании возможностей предприятия по увеличению объемов выпуска продукции. Однако предприятию стоит уделять большее внимание по повышению уровня работы с потребителями продукции.

Оценка капитала, вложенного в имущество

Анализ данных показывает, что увеличение имущества предприятия в рассматриваемом периоде осуществилось за счет увеличения собственного капитала на 4 % и заемного на 19,07 %.

В отчетном году доля заемного капитала увеличилась на 0,93 % и составила 93,03 % в имуществе предприятия. Этот факт свидетельствует о весьма сомнительной финансовой независимости предприятия.

Снижение собственных источников формирования внеоборотных активов на 38 545 тыс. руб., что составляет 33,26 % уменьшения относительно базисного года, ведет к финансовой зависимости от внешних источников финансирования и определенно не является положительной моментом в хозяйственной деятельности предприятия.

Оценка эффективности использования оборотных средств

Данные аналитической таблицы 2.6 показывают, что при увеличении объемов проданной продукции на 165597 тыс.р. предприятие за отчетный год имеет увеличение показателей использования оборотных средств. При повышении средней стоимости остатков оборотных средств коэффициент их оборачиваемости возрос на 0,34 пункта, а длительность одного оборота снизилась на 59,55 дней, что привело к высвобождению дополнительных средств на сумму 106929,77тыс. р.

Можно сделать вывод, что предприятие имеет хорошие темпы по повышению использования оборотных средств, однако текущие показатели далеко не совершенны, достигнуть большую эффективность использования оборотных средств можно путем сокращения средней стоимости остатков оборотных средств.

Диагностика показателей финансовой устойчивости

Финансовое положение предприятия следует считать неустойчивым, при которой сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения собственных источников средств и увеличения собственных оборотных средств.

Следует отметить, что за текущий год увеличились внеоборотные активы (на 73597 тыс. руб.), это следует считать положительной тенденцией.

Общество имеет серьезный недостаток собственных оборотных средств (43951 тыс. руб.) Чтобы повысить финансовую устойчивость предприятию следует сделать ориентацию на собственные средства.

Коэффициент автономии уменьшился, что свидетельствует о падении финансовой независимости организации. Увеличение коэффициента

соотношения заемных и собственных средств свидетельствует о наращивании зависимости предприятия от привлечения заемных средств и, соответственно, понижении его финансовой устойчивости. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами значительно ниже нормы, что свидетельствует о низкой доле активов, сформированных за счет собственного капитала. Коэффициент маневренности ниже нормативного значения. Это означает, что предприятие не имеет возможности для свободного финансового маневрирования.

Диагностика платежеспособности и ликвидности

Увеличение денежных средств на 62762 тыс.руб способствовало повышению ликвидности наиболее ликвидных активов предприятия. Об этом свидетельствует повышение коэффициентов абсолютной (на 0,15 пункта) и быстрой (на 0,21 пункта) ликвидности. Снизились кратковременные долговые обязательства на 907 тыс. р. Установленная тенденция указывает на повышение общей платежеспособности предприятия и ликвидности его текущих активов.

Диагностика экономических результатов

Как свидетельствуют данные таблицы 4.1, все основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Кубарус-молоко» значительно выросли. Чистый доход за анализируемый период вырос на 124 %, т.е. на 945 тыс.р. и в 2013 г. составил 1689 тыс.р. Данная прибыль относительно небольшая, но темп очень хороший. Однако следует заметить, что темпы роста себестоимости превышают темпы роста выручки, что является отрицательной тенденцией развития предприятия. Выручка от реализации увеличилась на 34,44%, а себестоимость на 35,34%.

Анализ доходности продаж

Полученные результаты по таблице 4.4. свидетельствуют о том, что в условиях объема продаж на 165597 тыс.руб. повышение цен на продукцию способствовало поддержанию доходности продаж. При этом рост себестоимости продукции снизил положительную для предприятия тенденцию.

В отчетном году наблюдается заметный рост выручки от продаж, и следовательно, прибыли от продаж, в связи с этим доходность от продаж выросла на 1,64 пункта, а рентабельность активов на 1,7 пункта.

Анализ рентабельности использования производственных ресурсов

Уровень рентабельности основных производственных фондов сократился. Необходимо разрабатывать направления повышения эффективности использования производственных фондов. Произошло уменьшение таких факторов, как фондоотдача на 0,24%, величина валовой прибыли на 1 руб. продаж на 0,006, рентабельность средств, авансированных в производственные ресурсы на 3,69 %.. Это обусловлено недостаточно высоким темпом роста выручки от продаж, что представляет собой негативное явление для ОАО «Кубарус-молоко»

Анализ рентабельности использования капитала

Анализируя данные таблицы 4.6., следует отметить, что почти все показатели эффективности использования капитала за отчетный год имеют тенденцию к увеличению по сравнению с базисным годом. Рентабельность собственного капитала выросла на 2,05%.

Доходность продаж по чистой прибыли выросла на 0,10%.

Однако рентабельность привлеченных инвестиций упала на 0,53% и составила 1,07 в отчетном году, что является ниже рентабельности собственного капитала и свидетельствует о том, что привлечение заёмных источников финансирования может быть выгодным.

Одним из важных экономических показателей является рентабельность активов, её также называют экономической рентабельностью. Экономическая рентабельность капитала незначительно увеличилась, что является положительной тенденцией.

Диагностика показателей деловой активности

По данным расчетов, видно, что в 2012-2013 гг. на предприятии не выполняется «Золотое правило» экономики, так как темпы изменения валовой прибыли (+111,93 %) ниже темпа изменения выручки от продаж продукции (+134,44%), что в свою очередь выше темпа изменения авансированного капитала. Следовательно, не произошло экономического роста по сравнению с предыдущим периодом.

Прирост активов предприятия в отчетном году способствовал увеличению объема продаж, коэффициенты оборачиваемости имеют тенденцию к увеличению, проявляется сокращение длительности оборота кредиторской задолженности. Также положительной тенденцией развития предприятия является снижение в отчетном году длительности оборота материальных средств, а темпы роста заработной платы не опережают темпы роста производительности труда. За счет интенсивных факторов предприятию потребовалось меньше ресурсов в отчетном году по сравнению с базисным, поэтому наблюдается относительная экономия рассмотренных ресурсов.

Резервом повышения деловой активности является дальнейшая интенсификация использования основных средств, что позволит предприятию повысить отдачу всех задействованных ресурсов. Принятое направление материального стимулирования использования рабочей силы приносит отдачу в виде производительности труда, однако темпы ее прироста должны быть значительно выше достигнутых.

Использованные источники:

1. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Изд-во: Форум, 2012. — 464 с.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / Изд-во: Книжный Мир, 2012. — 852 с.
3. Войтоловский Н.В. Экономический анализ: учеб., 4-е издание перераб. и

дополн. / Изд-во: ИД Юрайт, 2013. — 548 с.

4. Зимин Н.Е. Анализ экономических результатов, диагностика финансового состояния и оценка эффективности работы предприятия. М.: МГАУ. -2004. - 68 с.

5. Зимин Н.Е. Диагностика финансового состояния предприятия: учебное пособие, 3-е издание перераб. и дополн. / М: ООО «УМЦ»ТРИАДА», 2013 – 283 с.

*Шатохина И.Г.
студент 2го курса
Дудник Т.А.
преподаватель*

*Бочков А.А., доктор экономических наук
доцент*

*Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар*

БЕЗРАБОТИЦА В МОЛОДЁЖНОЙ СРЕДЕ: ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Аннотация: В статье анализируются проблемы трудоустройства молодых специалистов. Именно молодежь составляет кадровый потенциал страны, поэтому проблема принимает государственный характер. Решение проблемы молодежной безработицы возможно только при наличии комплексного подхода.

Ключевые слова: молодежная безработица, причины, последствия, пути решения, рынок труда, занятость, трудоустройство

Профессиональная деятельность - неотъемлемая часть жизни каждого человека в трудоспособном возрасте. Работа определяет его ценности и стремления, формируется «социальный фон» жизни индивидуума.

В наше время молодым людям, получившим образование и стремящимся к достижению высоких результатов на той или иной работе, становится труднее включиться в сферу трудовых отношений. Проблема выбора профессионального пути тесно связана с поиском средств существования. Сложность поиска места работы и освоения профессии так же заключается в том, что качественные характеристики образования часто не соответствуют характеру и содержанию труда на современном российском рынке.

Отсутствие работы ведет молодых людей к совершенной деградации: возникают проблемы в развитии и становлении личности, распадаются браки, снижается рождаемость, увеличивается количество преступлений, распространяются наркомания, алкоголизм, детская безнадзорность.

Для России молодежная безработица является относительно новым явлением, возникшим в начале 90х годов XX века.

Безработица молодежи — социально-экономическое явление, при

котором молодежь трудоспособного возраста пребывает в поиске работы и готова приступить к ней, но не в силах реализовать свое право на труд, тем самым теряет основные средства к существованию.

Современным студентам очень важно знать современную ситуацию на рынке труда: какие профессии востребованы, какие специалисты понадобятся стране, какие программы поддержки занятости выпускников применяются, так как, получив профессию, студенты встают перед проблемой трудоустройства. Многие, закончив учебное заведение, не могут найти работу.

По данным Росстата в феврале 2015г. средний возраст безработных составил 36,2 года. Молодежь до 25 лет среди безработных составляет 22,9%, в том числе в возрасте 15-19 лет - 4,5%, 20-24 лет - 18,5%. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15-19 лет (36,9%) и 20-24 лет (13,9%).

В среднем среди молодежи в возрасте 15-24 лет уровень безработицы в том же периоде составил 15,8%, в том числе среди городского населения - 15,0%, среди сельского населения - 18,0%. Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15-24 лет над уровнем безработицы населения в возрасте 30-49 лет составляет 3,3 раза, в том числе среди городского населения - 3,8 раза, сельского населения - 2,4 раза. [1]

Причинами безработицы в молодёжной сфере могут выступать следующие факторы:

1. Несоответствие квалификации молодых специалистов потребностям рынка труда и дальнейшим прогнозам по расширению востребованности кадров;
 2. Несоответствие требованиям работодателя;
 3. Снижение или отсутствие профессиональных навыков у молодых специалистов по освоенным дисциплинам;
 4. Замедленное продвижение по должности или низкий уровень заработной платы, высокие требования представителей молодежи к оплате труда;
 5. Нежелание работодателей принимать на работу молодых, как правило, неопытных работников;
 6. Недостаточная мотивация молодёжи к трудовой деятельности;
- и др.

Молодые люди также должны решать вопрос о выборе жизненного пути, приобретении специальности, ещё не имея профессии. Особенность их жизни (учеба, быт, потребление, общение) дает им сведения не столько о содержательном и производительном труде, сколько о его следствиях, обеспечивающих социальное положение индивида в обществе (материальная обеспеченность, уровень образования, престижность).

Сложность заключается в том, что качественные характеристики

образования современной российской молодежи часто не соответствуют характеру и содержанию труда.

В крайне сложные условия ставит и современная ситуация в сфере труда и занятости. Например, отмена распределения выпускников учебных заведений, как гарантия занятости по специальности. Это ставит молодых специалистов в систему жесткой конкуренции с людьми, имеющими опыт работы, где выпускник должен уметь доказать наличие у себя соответствующих знаний, умений и способностей, свою компетентность.

Ситуация в нашей стране не настолько критична, как в сегодняшней Европе или государствах Африки. Однако вряд ли это может быть поводом для оптимизма, поскольку в условиях ухудшающегося экономического положения количество незанятой молодежи будет только расти.

Меняется престижность профессий у молодежи. Раньше на первых местах были космонавты, врачи, ученые. Сейчас популярными стали профессии предпринимателя, коммерсанта, экономиста, менеджера, юриста.

Исходя из выше изложенного, можно выделить следующие негативные социально-экономические последствия безработицы:

- недоиспользование экономического потенциала общества, когда реальный ВВП существенно меньше потенциального;
- снижение уровня жизни населения, потребительского спроса, уровня сбережений;
- потеря профессиональных знаний и навыков;
- сокращение налоговых и пенсионных поступлений;
- рост алкоголизма, наркомании, самоубийств;
- обострение криминогенной ситуации;
- увеличение социальной дифференциации.

В настоящее время степень участия молодежи на рынке труда зависит от политики, проводимой в сфере образования, от политики кадров на предприятиях, от степени развитости систем социального обеспечения, экономической конъюнктуры.[2]

Что касается решения проблемы молодежной безработицы, то, несмотря на все старания властей, происходит с точностью наоборот.

Сегодня модно говорить о молодёжном предпринимательстве. А что же значит молодёжное предпринимательство?

Это значит, что молодой человек практически без связей и минимальным стартовым капиталом может начать свое дело и успешно развить предприятие. Однако на практике в молодежное предпринимательство часто приходят люди лишенные предпринимательской жилки, либо люди с унаследованным капиталом, а молодые люди с предпринимательскими способностями, которые и есть та золотая жила государства, часто тратят свое время на поиски первоначального капитала или вовсе выбирают более прибыльную профессию.

Стимулирование экономического роста является основой для решения

проблем безработицы. Среди принятых правительством мер можно отметить введение налоговых льгот для тех, кто открывает производство на Дальнем Востоке, что способствует не только созданию рабочих мест, но и росту деловой активности российского предпринимательства. Правительство готово выделять больше бюджетных мест и увеличивать финансирование тем университетам и институтам, которые готовят специалистов с учетом рыночных потребностей регионов. Стимулировать необходимо не только высшие, но и средние специальные учебные заведения, подготавливающие специалистов во взаимодействии с потенциальными работодателями. Среди мер, направленных на устранение дисбаланса в реальном секторе экономики, необходимо отметить:

1. Создание базовых кафедр, осуществляющих практическую подготовку студентов на базе предприятий;
2. Развитие сетевых форм взаимодействий вузов и предприятий, в том числе создание и реализация совместных образовательных программ;
3. Внедрение практик прикладного образования и прочие.

Для снижения напряженности на молодежном рынке труда необходимо проводить работу в области профессиональной ориентации молодежи, разрабатывать различные программы социальной адаптации. Особое внимание необходимо уделять информированности молодежи о положении на рынке труда. Одной из форм предоставления информации могут стать небольшие видеофильмы о профессиях, которые могут использоваться в профориентационной работе с молодежью при проведении консультаций, а также семинаров по профессиональной ориентации для школьников и неблагополучных семей при посещении школ, детских домов, интернатов, воспитательной колонии. Также необходимо использовать социальные сети, чтобы информировать молодых людей о востребованных профессиональных навыках.

Решение проблем безработицы и занятости населения является одной из приоритетных направлений развития экономики. Несмотря на то, что безработица как явление обусловлено действием рыночных механизмов (предложение труда не должно превышать спрос на труд), это одна из острейших социальных проблем общества. В связи со стремительными изменениями во всех сферах жизни и продолжающимся развитием рыночной системы показатели уровня безработицы постоянно будут варьироваться. Важнейшей задачей, решение которой возложено на государство, по-прежнему будет поддержание минимального уровня безработицы и достижение наиболее полной и эффективной занятости населения как социальной гарантии для человека.

Использованные источники:

1. Занятость и безработица в Российской Федерации в феврале 2015 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/ISSWWW.exe/Stg/d05/54.htm

2. Бочков А.А., Иваницкий Д.К., Дудник Т.А. Экономика общественного сектора: учебное пособие. – Краснодар, 2014 г.

*Шафорост П.О.
аспирант*

*Тюменский государственный нефтегазовый университет
Россия, г. Тюмень*

ОСОБЕННОСТИ САМОУПРАВЛЕНИЯ И САМОРЕГУЛЯЦИИ В СТУДЕНЧЕСКОЙ АКАДЕМИЧЕСКОЙ ГРУППЕ

Аннотация. В данной статье уточняются особенности самоуправления и саморегуляции в студенческой группе как проявления ее самоорганизации в процессе группообразования. Показана система студенческого управления и ее отличительные признаки. Учет этих особенностей необходим в педагогическом управлении процессом коллективообразования в студенческой группе.

Ключевые слова: самоуправление, саморегуляция, самодеятельность, студенческая группа, коллектив, педагогическое управление.

Для того чтобы представить саморазвитие студенческой группы концептуально, необходимо соединить механизмы саморазвития в функциональные блоки: самосознание, самоопределение, самоуправление и самореализация[1]. Каждый блок несет определенную функциональную нагрузку. Самоосознание включает самоанализ, саморефлексию, потребность размышлять по поводу своих действий, самонаблюдение, самоизучение, самоуважение, самопринятие, самокритика, понимание самооценности и самодостаточности.

Самоопределение включает самоориентировку, самоидентификацию, понимание задач в каждой конкретной ситуации, независимость в решении проблем, уверенность в своей правоте[2].

Самоуправление включает анализ ситуации, постановку задачи, планирование действий, представление о возможных результатах, самоконтроль, самооценку действий и их качество, самообслуживание..

Студенческое самоуправление - это процесс реального участия студентов в управлении и руководстве деятельностью своего коллектива, во взаимодействии со всеми органами управления вуза, ведущий фактор активизации учебной деятельности, формирования социально-личностной активности, организаторских умений и гражданской ответственности будущего специалиста, основа расширения внутривузовской демократии и повышения роли высшей школы как социальной системы[3]..

Исходя из определения сущности, функций, можно обозначить основные направления содержания самоуправленческой деятельности в общественном объединении: управление объединением (через систему выборности, назначения «руководителей»); организация коллективной

деятельности; самоорганизация каждого члена объединения; формирование внутриколлективных отношений; формирование органов самоуправления; разработка основных документов, программ, Устава, Положения, законов, правил.

Система студенческого самоуправления имеет свои отличительные признаки: системность; автономность; иерархичность; связи с внешней средой; наличие органов самоуправления; самодеятельность; целенаправленность; независимость; участие в управлении вузом; выборность.

Студенческий коллектив академической группы является субъектом студенческого самоуправления факультета. Особое внимание при исследовании педагогического управления коллективообразованием студенческой академической группы необходимо уделить процессам саморегуляции[4].

Саморегуляцию группы традиционно рассматривают в качестве признака ее субъектности, которую А.Г. Кирпичник и Р.С. Немов представляют как наиболее важные: отношения участников к содержанию общественно полезной деятельности, коллективистские нормы, ценностные ориентации и межличностные отношения, коллективное общественное мнение, обычаи и традиции. При этом авторы подчеркивают важность соответствия необязательным, точнее неофициальным, социальным ожиданиям, активного стремления к максимально возможным достижениям, неудовлетворенности достигнутым, постоянного стремления к сверхнормативной деятельности[5].

Как показывают многолетние наблюдения, саморегуляция в студенческих академических группах тесно связана с конкретной стадией группообразования в рамках «жизни» студенческой академической группы, как правило, ограниченной периодом обучения. Одним из ведущих механизмов саморегуляции является рефлексия[6]. В структуре регуляции выделяются три подсистемы: ценностно смысловая, активности и рефлексии. А.С. Шаров описывает рефлексивную подсистему также в терминах механизмов ограничения активности[7].

Как показывает практика, приемам группой рефлексии необходимо обучать. В процессе логн- тюдной опытной работы не было отмечено случаев самостоятельного освоения группой приемов рефлексивного анализа собственной жизнедеятельности.

Наиболее ярко механизмы саморегуляции проявляются в условиях неопределенности[8]. В этой связи и обращают на себя внимание периоды, когда состояние неопределенности в студенческой академической группе нарастает - периоды кризисов и конфликтов.

В качестве активного субъекта групповых отношений, оказывающего влияние на процессы саморегуляции в группе, выступает лишь относительно небольшая часть членов коллектива (неофициальные лидеры и наиболее

активные члены группы по отношению к групповым нормам и ценностям) [9]

Таким образом, при проектировании и организации педагогического управления процессом коллективообразования студенческой академической группой необходимо учесть ряд особенностей самоуправления и саморегуляции в группах подобного типа:

- для осуществления подлинного самоуправления система деятельности, имеющих место в вузе, должен быть открытой, отдельные виды деятельности не должны быть заорганизованы и формализованы;

- группе свойственно стремление к неофициальным социальным ожиданиям, активное стремление к максимально возможным достижениям, неудовлетворенность достигнутым, готовность к сверхнормативной деятельности;

- процесс коллективообразования проходит скачкообразно и имеет синусоидную траекторию, сопряжен с кризисами. На начальном этапе развития группы наблюдается подъем эмоционального состояния, сопровождающийся повышенной активностью, энтузиазмом, мажорным настроением. На следующем этапе в группе наблюдается спад деловой активности и снижение эмоционального фона в межличностных отношениях членов группы. Временный психологический спад - это следствие перестройки межличностных отношений внутри группы;

- процессу коллективообразования свойственны противоречия между возрастающими потенциальными возможностями группы и ее актуальной деятельностью, между растущим стремлением членов группы к самореализации и самоутверждению и одновременно усиливающимися тенденциями включения личности в групповую структуру, интеграции ее с группой.

Использованные источники:

1. Берн Э. Лидер и группа: о структуре и динамике организаций и групп / Э. Берн. - Екатеринбург : Литур, 2002 - 317 с.
2. Богданова Р.У. Ориентиры воспитательной деятельности преподавателей высшей школы: науч.-метод. пособие / Р.У. Богданова. - СПб. : Информатизация образования, 2005. - 73 с.
3. Винтин И.А. Организация воспитательной работы в вузе во внеучебное время / И.А. Винтин // Педагогика. - 2004. - № 9. - С. 58-64.
4. Грищенко Ж.М. Студенческое самоуправление: состояние, проблемы, перспективы / Ж.М. Грищенко. - Минск : Университетское издательство, 1988 - 60 с.
5. Донцов А.И. Психология коллектива / А.И. Донцов. - М. : Изд-во МГУ, 1984. - 208 с.
6. Медик В.А. Университетское студенчество: образ жизни и здоровье / В.А. Медик, А.М. Осипов. - М. : Логос, 2003. - 200 с.
7. Студенческое самоуправление. Социально-психологические аспекты. -

Воронеж : ВГУ, 1990 - 103 с.

8. Фирсов В.А., Шаврин П.П. Студенческое самоуправление как социальная технология // Наука и образование, электронное научно-техническое издание. Режим доступа: <http://sntbul.bmstu.ru/doc/586839.html> (дата обращения 06.05.2015).

9. Студенческое движение в России: советская историческая энциклопедия: энциклопедия в 16 т. / под ред. Е.М. Жуков. М.: Советская энциклопедия, 1971. Т. 13. 901 с.

Шафорост П.О.

аспирант

Тюменский государственный нефтегазовый университет

Россия, г. Тюмень

СТУДЕНЧЕСКОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ КАК ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ

Аннотация: Студенческое самоуправление является самой эффективной формой, которая объединяет всех активных, инициативных, творческих студентов и помогает реализовать свой потенциал. Поэтому целью данного исследования является раскрытие сущности понятий «лидер» и «лидерство», определение важнейших качеств лидера, а так же выявление наиболее эффективных способов развития лидерских качеств у студентов.

Ключевые слова: лидер, лидерство, самоуправление, лидерские качества, развитие.

Проблема лидерства как научно-практическая задача возникла в первой половине XX века и к настоящему времени в этой области сложилась кризисная ситуация из-за недостаточной разработанности методологической разработанности проблемы. Нам часто приходится слышать о ком-то: «Он (или она) – прирожденный лидер»? Пожалуй, не так уж и много людей, обладающих особыми качествами, которые вполне естественно выводят их на ведущие позиции. На все эти вопросы, мы постараемся дать ответ. Лидер – это тот, кто помогает другим сделать намного больше, чем они когда-либо считали возможным. Лидерство одного человека помогает разблокировать потенциал остальных, будь то индивидуальные возможности или же потенциал группы, компании или организации.

Лидерство – это процесс, который помогает группе людей в достижении их целей. Лидер всегда видит четкую картину конечной цели, поэтому он всегда знает, куда идти. Для него характерно твердое понимание того, как выглядит успех и как его можно достичь. Мало того, человек с задатками лидера способен сохранить свое видение цели даже в неблагоприятных условиях, и при этом продолжает действовать целеустремленно, сохраняя страстную веру в успех и заражая этой страстью своих последователей[1].

Лидером считают человека, обладающего наибольшим авторитетом и

признанием в своей группе, способного вести за собой других людей. Лидера не назначают, он выдвигается сам благодаря своим личным качествам. Так какими качествами должен он владеть?

1. Честность. Лидер должен пользоваться доверием своих последователей, и честность в этом главная его помощница. Человек, претендующий на веру других людей в его слова и поступки, никогда не станет кривить душой и выдавать желаемое за действительное[2].

2. Открытость. Означает возможность услышать новые идеи, даже если они не соответствуют общепринятым способам мышления. Хорошие лидеры способны выслушать и принять чужую идею, и не хуже сами могут придумать и ввести новые способы ведения дел, которые до него еще никто не пробовал вводить. Открытость приводит к взаимному уважению и доверию между ведущим и его последователями, и позволяет одним свободно высказывать новые личные идеи, а другим – услышать их[3]. Творческий подход к любой проблеме, который на деле является результатом способности думать иначе, чем это принято[4]. Очень часто так бывает, что «замыленный» взгляд на вещи сдерживает поиск решения. Лидер обычно такой проблемы не испытывает. Творческая натура таких людей дает им возможность увидеть то, что другие увидеть не способны, и он ведет своих последователей в новом направлении. Чаще всего лидер говорит: «А что, если...?», и вряд ли вы от него услышите: «Я знаю, что это глупый вопрос...».

3. Уверенность, которую ни в коем случае нельзя путать с агрессивностью. Скорее, это возможность четко указать, как надо действовать и чего от этих действий следует ожидать. Лидер должен быть напористым, чтобы получить желаемый результат. Наряду с уверенностью приходит ответственность за четкое понимание того, что последователи ожидают от своих лидеров.

4. Энтузиазм. Люди будут охотнее верить человеку, который страстно и преданно относится к своему делу. Лидер должен стать источником вдохновения и быть мотиватором для остальных. Несмотря на то, что личные обязанности руководителя могут отличаться от обязанностей других членов команды, истинного лидера все воспринимают как часть команды, работающей для достижения цели. Такой человек не боится засучить рукава и взяться за «грязную» работу. Лидер должен действовать организованно и целенаправленно в условиях неопределенности. Люди в трудные моменты всегда смотрят на своего лидера в поисках уверенности и безопасности[6].

5. Умение мыслить аналитически. Мало того, что хороший лидер видит ситуацию в целом, он может разбить ее на части для ближайшего рассмотрения. То есть, удерживая цель в поле своего зрения, хороший руководитель может разбить ее на промежуточные цели, чтобы выработать управляемые шаги и добиться прогресса в этом направлении.

С 2011 года на базе ТюмГНГУ стартовал студенческий проект

«Студенческая школа актива», направленная в первую очередь на адаптацию первокурсников, приобщения их к общественной студенческой жизни, создания благоприятных условий для развития и поддержки лидерских качеств активных, творческих, инициативных студентов [7,8].

Задачами данного проекта являются:

1. Способствовать формированию лидерских качеств, навыков руководства и умений руководствовать;

2. Способствовать развитию аналитического и критического мышления, самооценки, навыков работы в группе, в команде; творческих и интеллектуальных способностей и т.д.;

3. Создание условий для нравственного становления студентов и активизации студенческого самоуправления. Работа ведется по следующим формам: тренинги; деловые и ролевые игры; упражнения на взаимодействия в группе; лекции; круглые столы; дискуссии; проектирование и моделирование; разрешение педагогических ситуаций; встречи с интересными людьми, беседы; участие на различных конкурсах и т.д.

Основные приоритетные принципы реализации проекта: принцип гуманизма; принцип демократичности; принцип равноправия; принцип выборности; принцип открытости и гласности; принцип целесообразности; принцип патриотизма; принцип самоуправления.

В процессе реализации данной программы у студентов формируются следующие умения и навыки:

- аналитические (умение мыслить критически, анализировать и оценивать идеи, информацию, суждения, делать собственные выводы и заключения);

- проектировочные (умение планировать деятельность: собственную, коллективную; осуществлять выбор целей и механизмов их достижения);

- коммуникативные (умение работать в команде, организовывать деловое и эмоциональное взаимодействие, решать коммуникативные проблемы);

- рефлексивные (умение осуществлять «самонаблюдение», выстраивать процессы самокоррекции, саморазвития);

- исследовательские (умение видеть проблему, пути и механизмы ее решения, генерировать идеи и др.).

По итогам деятельности студентов Школы студенческого актива предполагается получить следующие результаты: **1.** Выявить лидеров среди студентов **2.** Установить преемственность между университетами, городом; **3.** Развить у участников умение самостоятельно принимать решение, отстаивать свою жизненную позицию, жить и работать в коллективе, принимать активное участие в коллективной творческой деятельности **4.** Формировать умение управлять собой, самоанализировать, убеждать и влиять на других людей, самостоятельно принимать решения. **5.** Быть сплоченной и единой командой.

Использованные источники:

1. Честных Ю.Н. Открыть себя. М., 2000. 54 с.
2. Зинченко А.А. Как построить свое «Я». М., 2008. 123 с.
3. Каган М.С. Мир общения. М., 2005. 67-87 с.
4. Цукерман Г.А. Психология саморазвития. М., 2005. 241 с.
5. Тетровский А.П. Быть личностью. М., 2009. 93 с.
6. Прошитская М.П. Правильно выбери профессию. М., 2008. 264 с.
7. Фирсов В.А., Шаврин П.П. Студенческое самоуправление как социальная технология // Наука и образование, электронное научно-техническое издание. Режим доступа: <http://sntbul.bmstu.ru/doc/586839.html> (дата обращения 06.05.2015).
8. Студенческое движение в России: советская историческая энциклопедия: энциклопедия в 16 т. / под ред. Е.М. Жуков. М.: Советская энциклопедия, 1971. Т. 13. 901 с.

Шафорост П.О.

аспирант

Тюменский государственный нефтегазовый университет

Россия, г. Тюмень

ИЗ ОПЫТА РАЗВИТИЯ, СТАНОВЛЕНИЯ И ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНЧЕСКОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ

Аннотация: В статье авторы рассматривают ценностные ориентиры молодежи с точки зрения синергетической картины мира, а общество будет рассматриваться с глобального эволюционизма или универсальной теории эволюции всего происходящего путём объяснения философскими категориями, а не применением математических констант к современной коэволюции человека и природы.

Ключевые слова: синергетика, студенческое самоуправление, молодежная политика.

Время, проведенное в вузе, – это не только сама учеба, но и время активного внутреннего развития личности студента, время проб своих сил, самостоятельных решений, время учиться брать на себя ответственность, время учиться работать, жить в коллективе.

Главное в общественной деятельности – это люди, которые хотят работать и умеют сотрудничать. Студенческий лидер – это в большинстве случаев социально активная личность, четко осознающая свою исключительность и самоценность; это прагматичная личность, способная извлекать личную пользу из общественно-значимой деятельности, личность, способная к самосовершенствованию[1].

По мере развития студенческая среда выявляет наиболее энергичное, инициативное, деятельное ядро – студенческий актив.

Его инициатива и активность должны подкрепляться необходимым

организационно-методическим и материальным обеспечением. Конкретный практический результат деятельности должен иметь два вектора направленности: вовне – на решение конкретных студенческих проблем и внутрь – на самосовершенствование самих лидеров[2].

Студенты в самом начале своего творческого пути отличаются неустойчивой самооценкой. Боязнь услышать неодобрение в адрес своей работы, быть «хуже других», страх перед новым, неизведанным являются порой главными препятствиями на пути к раскрытию способностей, к созданию творческих проектов и участию в конкурсах.

Существует два пути раскрытия у студентов лидерских способностей: практический опыт функционирования в качестве лидера и специальное обучение лидерству.

Самоуправление, как метод практический, – мощный стимул, повышения активности студентов и развития лидерских качеств[3].

Система студенческого самоуправления имеет свою иерархию и подразумевает различные формы организации. В нашем вузе она представлена студенческими советами факультетов во главе со студенческим деканом, председателем студпрофбюро факультета и представителем студбытсовета общежития[4]. Ежегодно по институту издается приказ, в котором утверждаются в должности избранные студенческие деканы, председатели студенческих профбюро, председатель студбытсовета общежития, члены студбытсовета, старосты, профорги, казначеи (раздатчики стипендии), культурорги и физорги учебных групп. На основании коллективного договора и данного приказа студенческий актив ежемесячно получает повышенную на 50% академическую стипендию[5].

В то же время студенческое самоуправление не является сугубо самостоятельной, локальной системой, а существует параллельно с системой управления, реализуемой администрацией института, работает в тесном контакте с помощником директора по воспитательной и внеучебной работе, председателем объединенного профкома, деканами факультетов, заместителями деканов, заведующими выпускающих кафедр, кураторами учебных групп, Центром досуга молодежи, кафедрой «Физвоспитание», комиссиями профкома (организационно-массовой, культурно-массовой, спортивно-массовой, жилищно-бытовой, комиссией по охране труда и технике безопасности), заместителем директора по социальным и хозяйственным вопросам, комендантом общежития. Прямой диалог студентов и администрации ведется по разным направлениям: во-первых, на институтском форуме создана ветка «Задай вопрос директору», во-вторых – на ежегодной профсоюзной конференции, в третьих – на ежемесячных встречах студентов с директором[6].

Студенческие деканы, председатели профбюро входят в состав учебно-воспитательных комиссий (УВК) факультетов с целью осуществления контроля за качеством образования и подготовки специалистов,

профилактики асоциальных проявлений в студенческой среде, участия в разборе конфликтных ситуаций «студент-преподаватель», «преподаватель-студент». Деятельность студенческого самоуправления направлена на анализ студенческих проблем, социальную поддержку и защиту студентов, выражение интересов студенческой молодежи на вузовском и других уровнях.

Проблемы и задачи, решаемые самоуправлением, условно поделены между студактивом (студенческие деканы - старосты) и профактивом (председатели студпрофбюро - профоргги)[7].

Профбюро в структуре самоуправления и соуправления участвует в комплексной реализации социально значимых программ, организации культурно-массовой и спортивно-массовой работы. Председатели студенческих профбюро действуют согласно плану работы, который разрабатывается ими на каждый учебный год и утверждается на заседании объединенного профкома. В соответствии с планом, на проводимых собраниях профоргов факультетов обсуждаются социально-бытовые проблемы студентов, предлагаются возможные варианты их решения. Профактив и студенческие деканы участвуют в распределении социальных стипендий, путевок на бесплатное горячее питание, туристических путевок на экскурсии одного дня, на летний отдых, повышенных стипендий за участие в культурно-массовой, спортивно-массовой, научной и общественной жизни факультета, института[8].

Лидерская деятельность большинству приносит чувство удовлетворенности, что служит психологическим источником дальнейшей активности личности[9].

Система обучения же лидеров должна затрагивать подготовку к непосредственной деятельности в сфере студенческого общественного движения при решении молодежных проблем и ориентирована на личное совершенствование будущих лидеров, воспитание у них способностей к самоорганизации, самодисциплине, самоанализу и самооценке процесса и результата своей деятельности, этики поведения, коммуникабельности и т.д. [10].

Стремление лидеров к росту, интенсификации, самосовершенствованию являются, безусловно, позитивными качествами, поскольку необходимость личностного самоопределения человека является одной из его основных психологических потребностей. Процесс самоидентификации можно сравнить с процессом творческого самовыражения.

Все хотят найти какой-то секретный рецепт в работе с молодежью вместо того, чтобы делать ее конкурентоспособной со студенческой скамьи, воспитывать привычку трудиться, дисциплину и готовность полагаться, прежде всего, на собственные силы.

Использованные источники:

1. Венгеров А.Б. Теория государства и права: Учебник для юридических вузов. - 3-е изд. – М.: Юриспруденция, 2000.
2. Новейший философский словарь. Синергетика [Электронный ресурс] http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/Philos/New_Dict/707.php
3. Каган М.С. Мир общения. М., 2005. 67-87 с.
4. Цукерман Г.А. Психология саморазвития. М., 2005. 241 с.
5. Тетровский А.П. Быть личностью. М., 2009. 93 с.
6. Прошитская М.П. Правильно выбери профессию. М., 2008. 264 с.
7. Фирсов В.А., Шаврин П.П. Студенческое самоуправление как социальная технология // Наука и образование, электронное научно-техническое издание. Режим доступа: <http://sntbul.bmstu.ru/doc/586839.html> (дата обращения 06.05.2015).
8. Студенческое движение в России: советская историческая энциклопедия: энциклопедия в 16 т. / под ред. Е.М. Жуков. М.: Советская энциклопедия, 1971. Т. 13. 901 с
9. Боргоякова Т. В., Аникеева О.Б. Органы студенческого самоуправления: история, типология, правовое регулирование. М.: Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ, 2011. № 7 (419). С. 61-78.
10. Студенческое самоуправление. Социально-психологические аспекты. - Воронеж : ВГУ, 1990 - 103 с.

Шахмарданова А.Х.

студент 5 курса

факультет информационных технологий и управления

Балашов Е.В., к.ю.н.

доцент

ФГБОУ ВПО БашГАУ

Россия, г. Уфа

ИСЧИСЛЕНИЕ И ВЗИМАНИЕ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Земельный налог занимает особое место в налоговой системе Российской Федерации. Актуальность данной работы определяется тем, что в науке этой теме уделяется большое внимание, а именно, ее значимости и недостаточной разработанности.

В Российской Федерации сосредоточены самые огромные и богатейшие земельные ресурсы в мире (1709 миллионов гектаров земли). От того, как они используются и охраняются, во многом зависит благосостояние общества и отдельных людей и само состояние страны в целом.

Земельный налог относится к числу местных налогов (ст. 15 НК РФ), устанавливается в соответствии с НК РФ нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований и обязателен к уплате на их территории. Устанавливая налог, представительные органы

муниципальных образований определяют налоговые ставки в пределах, определенных гл. 31 НК РФ, порядок и сроки уплаты налога. При установлении налога нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований могут также предусматриваться налоговые льготы, основания и порядок их применения, включая установление размера не облагаемой налогом суммы для отдельных категорий налогоплательщиков [1].

Плательщиками земельного налога являются физические и юридические лица, обладающие земельными участками на праве собственности, постоянного (бессрочного) пользования либо пожизненного наследуемого владения. Не платят земельный налог лица, обладающие земельными участками на праве аренды (они платят арендную плату), сервитута, а также на праве безвозмездного срочного пользования. В городах федерального значения Москве и Санкт-Петербурге земельный налог устанавливается НК РФ и законами этих субъектов РФ, вводится в действие и прекращает действие в соответствии с НК РФ и законами этих субъектов РФ и обязателен к уплате на их территории.

В земельном налогообложении имеются своего рода серьезные юридические изъяны.

Одним из главных недостатков существующей системы налогообложения земли является ее недостаточная гибкость, наличие неоправданно большого количества льготников: земельный налог сегодня уплачивается только с 25% всех земель России, а в городах с 15%. От уплаты земельных платежей освобождены целые отрасли. Для исправления накопившихся недостатков действующей системы налогообложения земли повышения доли поступлений в бюджет РФ платежей за пользование землей необходимо внедрение в России новых перспективных методов налогообложения, учитывающих требования реальной экономики [2]. Одним из таких перспективных путей совершенствования станет разработка системы налогообложения земли в зависимости от ее кадастровой стоимости. Кадастровая стоимость по своей сути является разновидностью массовой долгосрочной оценки стоимости земельного участка, отражающая рыночные представления о ценности земельного участка. Основная цель – снизить земельный налог. Чтобы он был доступен для людей важно провести справедливую оценку земельных участков. На сегодняшний день вопросы о делах оспаривания кадастровой стоимости объектов недвижимости стоят наиболее остро. Речь идет о земельных участках, стоимость которых порой завышена в несколько раз по сравнению с рыночной. В нашем обществе имеется существенное расслоение по уровню дохода, и этот факт нельзя не учитывать. Сейчас налог на землю является одним из основных доходов муниципальных образований и полностью зачисляется в местные бюджеты. В сложившейся ситуации особо пострадают незащищенные слои общества, для которых пополнение местного бюджета станет просто невозможным.

Необходимо радикально пересмотреть механизм оценки земли, введя единые нормативы налогообложения, которые будут равны и доступны для граждан. Необходимо также компенсировать из средств федерального бюджета выпадающие доходы местных бюджетов из-за введения справедливого налога на землю.

Правительству РФ необходимо более оперативно сформировать корректировку федерального законодательства об оценочной деятельности. В частности, это касается снижения расходов бюджетных средств, связанных с процессом кадастровой оценки объектов недвижимости. Также разработка единых коэффициентов определения кадастровой стоимости для каждого муниципалитета, синхронизация баз данных ФНС России и Росреестра для правильного определения налогооблагаемых земельных участков и выявления резервов для доходов местных бюджетов [2].

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации: от 31.07.1998г. [Электронный ресурс]: (ред. от 08.03.2015) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Пепеляева С.Г. учебник «Налоговое право»; М.: Юрист, 2014 г.

*Шелухина А.П.
Чеботарёва А.Ю.
студент 4-го курса
Южно-Российский государственный
политехнический университет
Россия, г. Новочеркасск*

ЭФФЕКТИВНОЕ ЛИДЕРСТВО В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Эффективный лидер – специалист, обладающий детальными знаниями своей области деятельности, способный не только быстро реагировать на возникающие препятствия, но и предвидеть их появление, возможный путь их развития и блокировать негативные последствия, как с помощью рационального анализа ситуации, так и интуитивно. Одна из самых удачных систем анализа личности – это система Майерс-Бриггс, которая позволяет оценить качества человека и прогнозировать его поведение. Типология Майерс-Бриггс — типология личности, возникшая на базе идей Юнга в 40-х годах XX века, и получившая широкое распространение в последние десятилетия в США и Европе [2]. Идентификатор типов Майерс-Бриггс (*МВТИ*) широко применяется в бизнесе, и частности в некоторых крупных западных компаниях. В США до 70 % выпускников средних школ проходят определение типа личности с помощью *МВТИ* для целей выбора будущей профессии.

Лидеров можно разделить на две категории: лидеры, которые, в большей степени опираются на логический анализ, и те, которые используют интуицию в качестве основного метода принятия решений. В чистом виде эти два подхода встречаются крайне редко, если вообще встречаются.

Разберем эффективное лидерство с точки зрения каждого из подходов.[3, 4]

Лидер-логик – это человек, стремящийся к детальному планированию своей деятельности, включая деятельность подчиненных, которых он подбирает по признаку ментального родства.

Управление проектами (*Project Management*) – это в высшей степени систематизированный подход к управлению. Он охватывает технические аспекты деятельности и процессы, а также сферы деятельности и уровни ответственности. Управление проектами – это наука и дисциплина, но в тоже время в значительной степени является искусством. Лидер-логик, использующий эти научные принципы способен осуществлять управление с очень высокой степенью эффективности, поскольку он имеет конкретный рассчитанный план действий и разработанные проверенные способы его реализации. Приступая к выполнению проекта, такой лидер изначально определяет наиболее значимые для него области: Стоимость, Объем работ, Время, Качество, Риски. При должном контроле и наличии достаточных средств и квалификации вероятность достижения положительного результата очень высока.

Проблемы у лидера-логика могут возникнуть при решении нестандартных задач, в условиях непредвиденных ситуаций, когда наработанные подходы оказываются неэффективными. В этом случае лидер, опирающийся на интуицию может оказаться более результативным. Здесь мы сталкиваемся с управлением как искусством, которое не поддается однозначной систематизации и требует высокого уровня развития личности и ментальной компетентности. Определяющим фактором для успешной деятельности лидера-интуита является эмоциональная вовлеченность и заинтересованность в успехе, которая мотивированна не только материально, но и личностно, как возможность и повод для саморазвития [5].

Правила для менеджеров от Лао-Цзы. Руководитель должен быть лидером. Особенно это необходимо в профессиях, где часты неординарные ситуации, требующие, чтобы существовал кто-то, кто не только найдет выход из положения, но и сможет взять ответственность за принятое решение на себя. Лидер – это не качество, – это образ жизни, глубинная психология личности. Стать настоящим лидером можно, лишь развивая привычку осознавать происходящее, разбираться в том, что происходит и как происходит. Любой руководитель знает, что когда задача прояснена, она практически решена. Эффективность возрастает при совпадении личного усилия и вектора внешних сил.

Противоположности. Любое поведение состоит из оппозиций или противоположностей. Если я делаю нечто и стараюсь более и более, то появится противоположность этого нечто. Например, слишком усердные попытки быть добрым являются формой эгоизма. Любое чрезмерно-определенное поведение производит свою противоположность. Противоположности могут кооперировать или противоборствовать друг с

другом в различных степенях. Мудрый лидер имеет знание о парах противоположностей и их взаимодействиях. Чтобы вести других, лидер учится, как быть ведомым. Чтобы процветать, лидер учится жить просто. В обоих случаях имеет место взаимодействие, которое является творящим. Управление без подчинения является бесплодным [2].

Быть самим собой. Мудрый лидер не делает шоу из своих достоинств или полученных знаний с целью хорошо выглядеть. В противном случае это создает климат успеха и поражения. Отсюда возникают соревнование и зависть. Упор на материальном успехе ведет к тому же: те, кто имеют много, становятся гордыми, те, кто имеют мало, становятся ворами. Когда вы заняты улучшением внешнего вида, люди стремятся доставить вам удовольствие. Мудрый лидер уделяет соответствующее внимание любому поведению. Этим самым, группа становится открытой для всех новых возможностей поведения. Люди обучаются многому, когда они открыты всему, а не вынуждены разгадывать, что может доставить удовольствие их учителю. Лидер показывает, что стиль не подменяет собой суть.

Самоотверженность. Подлинная заинтересованность в самом себе учит самоотверженности. Небо и земля устойчивы не потому, что эгоистично самодостаточны, а потому, что существуют в интересах всего творения. Мудрый лидер, зная это, держит свой эгоцентризм под контролем и, делая так, становится еще более эффективным. Просвещенное руководство представляет собой служение, а не эгоизм, не самолюбование. Лидер растет и существует дольше, если ставит благополучие всего выше благополучия одного себя. Парадокс: посредством самоотверженности, отказа от себя, лидер усиливает самого себя.

Мудрый лидер подобен воде. Рассмотрим воду: вода очищает и освежает все создания без различия, вода свободно и бесстрашно проходит в глубине ниже поверхности вещей, вода жидка и восприимчива, вода следует закону без принуждения. Рассмотрим лидера: лидер работает в любом положении без жалобы, с каждым человеком или результатом, которые возникают перед ним. Лидер действует так, словно все приносит пользу и хорошо служит независимо от величины оплаты. Лидер разговаривает просто и честно и вмешивается только ради того, чтобы пролить свет и создать гармонию.[1]

Парадокс оставления. Когда я освобождаюсь от того, что я есть, я становлюсь тем, кем я могу быть. Когда я освобождаюсь от того, что я имею, я получаю то, в чем нуждаюсь. Когда я ощущаю себя наиболее разрушенным, я нахожусь в начале периода роста. Когда я ничего не желаю, многое приходит ко мне. Когда я оставляю попытки внушать группе, я становлюсь очень внушительным. Но когда я только стараюсь заставить себя выглядеть хорошо, группа знает это и ей это не нравится. Когда я уступаю желаниям человека, который работает, я не встречаю сопротивления.

Структура организованности лидера [6]:

I – интроверт, ориентация сознания внутрь себя;

N – интуит, мечтатель, ориентируется, в основном, на обобщенную информацию, пренебрегает настоящим;

F – эмоционал, принимает решения на эмоциональной основе, на основе личного отношения;

P – персивер, предпочитает действовать без предварительной подготовки, без планирования, больше ориентируясь по обстоятельствам, не выходит за рамки и ограничения.

Любые события в жизни нужно воспринимать как аспект существования, не привязываясь к нему эмоционально. Каждое событие нужно прочувствовать телом, не придавая эмоциональной характеристики. Нужно использовать тело как инструмент познания мира. Прочувствуй этот мир своим телом, пропускай его через свое тело, люби все явления происходящие с тобой и цели, которые ты ставишь перед собой осуществляются [7].

Деловая жизненная активность в управленческой ситуации развивается по синусоиде [8]. Если ситуация находится в стадии роста, то нет необходимости в совершении дополнительных воздействий на процесс протекания ситуации, т. е. нет необходимости в её «подталкивании».

Если ситуация находится в стадии упадка, то чем больше совершаешь действий, тем больше энергии придётся приложить впоследствии для решения этой ситуации

Таким образом, аналитическая работа позволяет сделать вывод, что эффективный лидер с использованием логики и интуиции способен не только креативно подходить к решению задач управления, но и оптимально выстраивать свою жизнь с учетом естественных законов, а также фаз жизни. Недооценка жесткого руководства и конфликтности ситуации может уничтожить даже самого эффективного лидера [9].

Использованные источники:

1. Виханский О.С. Менеджмент. М.: Экономистъ, 2008. 355 с.
2. Лао-Цзы ДаоДэЦзин. М.: Терра, 2008.
3. Игнатъев В.М., Бабанская Е.Н. Лидер и лидерство // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления в XXI веке – III: Сб. трудов. Липецк, 2013. С.54-59.
4. Игнатъев В.М., Кривунов А.А. Лидерство руководителя // Materials of the X international scientific and practical conference “Trends of modern science – 2014” May 30 – June 7, 2014. Sheffield: Science and Education LTD, 2014. Vol. 2. P. 33-36.
5. Игнатъев В.М., Еременко А.П. Лидерство и управление организацией // Экономика и социум: электронный журнал. 2014. №. 4-3(13). С. 126–134.
6. Система Майерс-Бриггс [Электронный ресурс] <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D0%B9%D0%B5%D1%80%D>

1%81-%D0%91%D1%80%D0%B8%D0%B3%D1%81

7. Виногорский Б., Кузык Б. Путь Правителя. М.: Гермитаж-Пресс, 2004.

8. Чудновская А.Г. Распознавание управленческих ситуаций как необходимый навык менеджера. 2010. [Электронный ресурс] http://www.imtp.ru/teachers/science_work/management/chudnovskaya_1/

9. Синицына К.П., Игнатъев В.М. Конфликты в организации // Актуальные вопросы развития науки / Под ред. А,А, Сукиасян. Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. Ч. 2. С. 194–196.

Шершнева О.М.

магистрант

Наумов А.Е., к.т.н.

доцент

Белгородский государственный

технологический университет им. В.Г. Шухова

Россия, г. Белгород

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОСТУПНЫМ И КОМФОРТНЫМ ЖИЛЬЕМ ЖИТЕЛЕЙ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2014-2020 ГОДЫ

В настоящее время в Белгородской области не менее 50 % семей хотели бы улучшить свои жилищные условия. Ведь собственное жилье это одна из ценностей человеческого существования, которая является точкой эффективного развития общества как в социальном плане, так и в экономическом.

В Белгородской области жилищное строительство идет широкими шагами. Жилищная политика направлена на создания максимальных условий обеспечения семей качественным, доступным жильем. Наша область имеет на это все предпосылки [1].

Таблица

Сильные и слабые стороны развития жилищного строительства в области

Сильные стороны	Слабые стороны
- выгодное географическое положение области;	- снижение темпов роста инвестиционной активности;
- развитая транспортная, инженерная, социальная инфраструктура;	- низкая покупательская способность населения на рынке жилья;
- наличие нормативной правовой базы;	- отсутствие на рынке ипотечных продуктов, доступных для широких слоев населения;
- активная региональная экономическая политика;	- низкая доступность кредитных ресурсов для строительных организаций;
- низкие инвестиционные риски;	- отсутствие подготовленных к
- возможность применения налоговых льгот по налогам на	

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>прибыль, на имущество организаций для отдельных категорий налогоплательщиков;</p> <ul style="list-style-type: none"> - государственная поддержка индивидуальных застройщиков; - государственная поддержка инвестпроектов по строительству объектов инженерной и социальной инфраструктуры; - государственная поддержка энергосбережения и повышения энергоэффективности; - привлечение инвесторов, обеспечение низких инвестиционных рисков; - расширение механизмов государственной поддержки; - разработка и внедрение новых технологий на предприятиях стройиндустрии [2]. 	<p>застройке земельных участков, обеспеченных коммунальной инфраструктурой;</p> <ul style="list-style-type: none"> - проблема ценообразования в жилищном строительстве, напрямую влияющая на квалификацию рабочей силы в строительстве, себестоимость и качество строительства; - технологическое отставание многих предприятий строительной промышленности; - недостаточное финансирование мероприятий из бюджетных источников; - отсутствие инструментов и стимулов для привлечения средств из внебюджетных источников; - ухудшение экономической обстановки из-за влияния мирового и российского финансово-экономического кризиса; недостаточное финансирование мероприятий за счет средств федерального бюджета и внебюджетных средств [3].

Белгородская область по объему ввода жилья уже многие годы входит в десятку регионов России, а в Центральном федеральном округе по этому показателю Белгородчина уступает только Московской области [4].

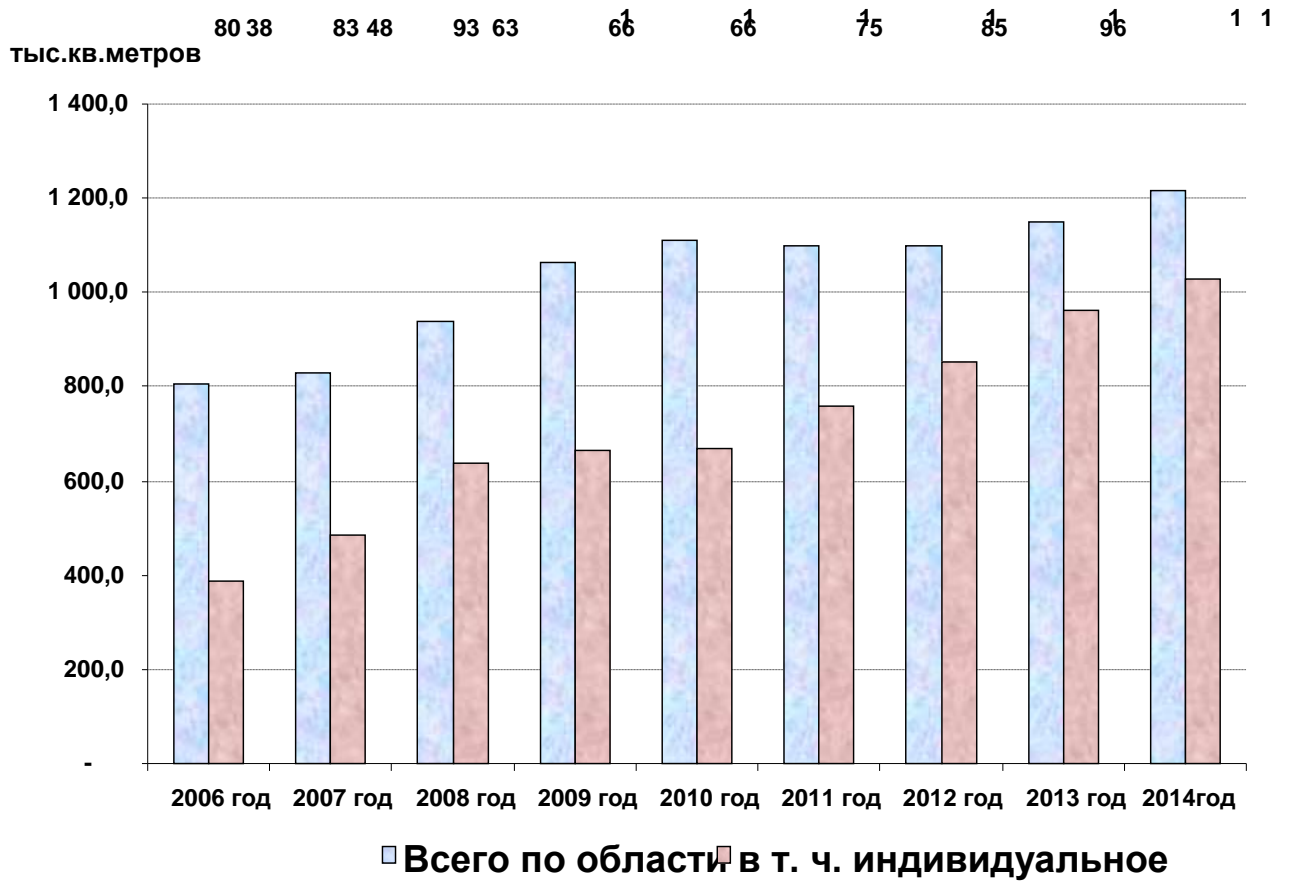


Рисунок 1. Ввод жилья на территории Белгородской области в 2006-2014 гг.

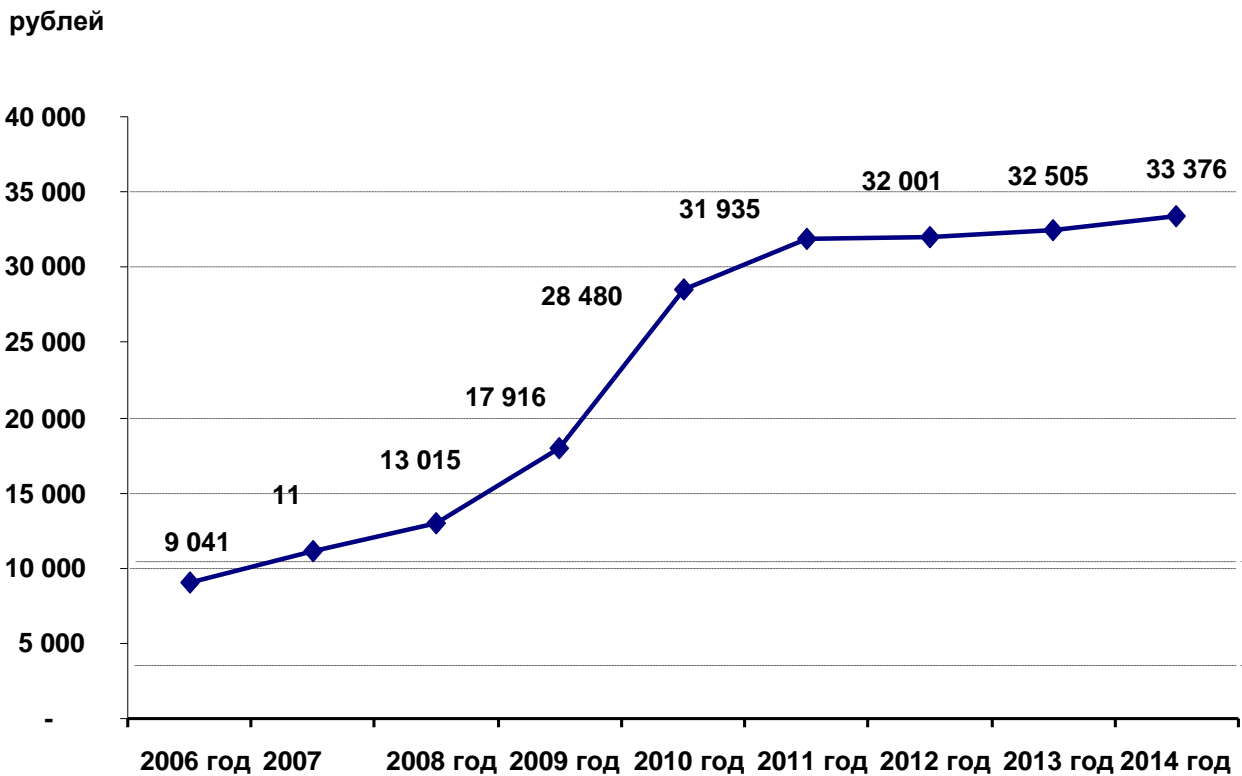


Рисунок 2. Средняя стоимость строительства одного квадратного метра общей площади жилых домов в 2006-2014 годах

Сегодня актуальной задачей является формирование нового сегмента рынка жилья – жилья экономического класса, доступного группе населения со средними доходами по ценовым качествам и отвечающего современным требованиям по качественным характеристикам. Именно на нем планируется сфокусировать поддержку спроса, финансирование ипотечных кредитов с помощью государства, кредитование строительства, насыщение рынка земельными участками [5].

В настоящее время на территории Белгородской области сформирована эффективная модель обеспечения жильем различных групп населения, достигнуты существенные результаты по улучшению жилищных условий жителей области, увеличению объемов жилищного строительства [6].

Использованные источники:

1. Абакумов Р.Г., Гасанова А.Ш.К. Инвестиционная политика Белгородской области // Молодежь и XXI век - 2015 материалы V Международной молодежной научной конференции, в 3-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. Курск, 2015. С. 12-15.
2. Абакумов Р.Г., Ряднова А.В. Модель стратегии воспроизводства основных средств с учетом перехода к новому инновационному типу развития // Молодежь и XXI век - 2015 материалы V Международной молодежной научной конференции, в 3-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. Курск, 2015. С. 15-22.
3. Абакумов Р.Г., Меренкова К.А. Инновации на рынке ипотечного кредитования в Белгородской области // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах. Сборник научных трудов 4-й Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Горохов А.А.. Курск, 2015. С. 16-20.
4. Назина К.С., Абакумов Р.Г. Исследовательские основы анализа рынка недвижимости // Молодежь и XXI век - 2015 материалы V Международной молодежной научной конференции, в 3-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. Курск, 2015. С. 171-174
5. Погорелова Ю.В., Абакумов Р.Г. Методы повышения эффективности системы управления ЖКХ // Молодежь и XXI век - 2015 материалы V Международной молодежной научной конференции, в 3-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. Курск, 2015. С. 197-200.
6. Блохина К.В., Абакумов Р.Г., Соловьева И.А. Особенности оценки социальной эффективности муниципальных инвестиционно-строительных проектов // Молодежь и XXI век - 2015 материалы V Международной молодежной научной конференции, в 3-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. Курск, 2015. С. 41-44.

*Шестаков Р.Б., к.э.н.
Шершень И.В.
студент 5 курса
ФБГОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел*

ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ

Ключевые слова: финансовая устойчивость, выручка, товарная продукция, конкурентоспособность.

Стратегической особенностью при позиционировании предприятия на рынке является рассмотрение внешнеэкономических связей, которые характеризуются как источник, питающий организацию ресурсами, необходимыми для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне.

ОАО «Мценский литейный завод» является одним из лидеров среди отечественных производителей, занимающихся цветным и чугунным литьем, художественной ковкой, изготовлением оснастки.

География поставок продукции предприятия достаточно разнообразна, она включает в себя страны Европы и СНГ. Основные потребители продукции ОАО «Мценский литейный завод» приведены в таблице.

Таблица - География поставок продукции ОАО «Мценский литейный завод» за 2012-2014гг.

Наименование	2012 г.		2013 г.		2014 г.		Отклонение 2014 г. в % к:	
	Сумма, тыс. руб.	в % к итогу	Сумма, тыс. руб.	в % к итогу	Сумма, тыс. руб.	в % к итогу	2012 г.	2013 г.
Внутренний рынок	2617697,00	95,41	3247505,00	96,48	2613576,75	96,89	99,84	80,48
СНГ	61300,00	2,23	6331,00	0,19	15105,82	0,56	24,64	2,4 раз
Экспорт	64546,00	2,35	112266,00	3,34	68785,43	2,55	106,57	61,27
Итого	2743525,00	100,00	3366102,00	100,00	2697468,00	100,00	98,32	80,14

Анализируя данные таблицы, видим, что в 2014г. ОАО «Мценский литейный завод» произвел меньше продаж по сравнению с предыдущими годами. При этом, в 2014г. экспорт составил 68785,43 тыс. руб., что на 63,21% меньше уровня 2013г. Данная тенденция связана, прежде всего, с применением санкций Европа и США в отношении России.

Положительная динамика наблюдается при рассмотрении отгруженных товаров в СНГ: в 2014г. ОАО «Мценский литейный завод» получил от покупателей ближнего зарубежья 15105,82 тыс. руб., что в 2,38 раза больше уровня 2013г. Данная тенденция говорит о завоевании ОАО «Мценский литейный завод» доверия в странах СНГ в качестве надежного и добросовестного поставщика.

В 2014г. уменьшается объем поставок товаров на внутренний рынок страны до 2613576,75 тыс. руб., что на 0,16% и 24,25% меньше уровней 2012 и 2013гг. соответственно. Таким образом, в 2013г. ОАО «Мценский литейный завод» получил наибольшую выручку от реализации продукции в

России, что связано, прежде всего, с развитием партнерских отношений с ОАО «РЖД» и иными представителями промышленных отраслей внутри страны.

Анализируя выручку ОАО «Мценский литейный завод», видим, что наибольший удельный вес в общей структуре приходится на выручку от продаж готовой продукции по РФ. Так в анализируемом году, она занимает 97,7 от общего состава выручки. Второе место в данной структуре приходится в 2012-2013гг. приходится на выручку от продаж готовой продукции на экспорт – данный показатель занимает более 3,5% от общего удельного веса. В 2014г. выручка от продаж на экспорт резко снижается и составляет лишь 0,20% от всей выручки. Третье место в структуре выручки за 3 анализируемых года занимают денежные средства, полученные в ходе оказания предприятием услуг по РФ. Так в 2014г. данный показатель достиг 2,1% удельного веса от всей выручки, составив 56723,00 тыс. руб., что на 10368 тыс. руб. больше уровня базисного года.

На основе проведенного нами ранее анализа было выяснено, тенденция снижения валовой прибыли предприятия, прежде всего, связана со значительным ростом себестоимости произведенной продукции.

*Шестаков Р.Б., к.э.н.
Кузнецова О.В.
студент 5 курса
ФБГОУ ВПО ОрелГАУ
Россия, г. Орел*

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛИ РАЗМЕРА ПРЕДПРИЯТИЯ, ТЫС. РУБЛЕЙ

Ключевые слова: финансовая устойчивость, выручка, товарная продукция, конкурентоспособность.

ОАО «Мценский литейный завод» было основано как филиал ведущего автопроизводителя «ЗИЛ». История завода начинается с 1965 г., когда в новом корпусе технологической оснастки начал работать экспериментальный участок, где была отлита из алюминия первая колодка ручного тормоза для автомобиля ЗИЛ-130. С этого участка, с этой детали и начался Мценский завод алюминиевого литья (МЗАЛ), который обеспечивал цветным литьем Московский завод им. Лихачёва (ЗИЛ).

Адрес литейного производства: Россия, 303032, г. Мценск, Орловская обл., Автомагистраль.

Через пять лет после запуска завода началась строительство цехов и корпусов. Необходимо было резко увеличить объём выпускаемой продукции. Приобреталось современное оборудование, монтировались поточные линии по отливке деталей. В цехе кокильного литья электрические миксеры были заменены 25-тонными газовыми печами. Были приобретены и установлены кокильные станки итальянской фирмы FATA, а также новые

кокильные станки отечественного производства. В стержневом цехе были смонтированы автоматы японской фирмы NANIWA для изготовления стержней по горячим ящикам. В термообрубном отделении проведена полная реконструкция производства с целью создания направленных грузопотоков. В результате выпуск продукции превысил объём, предусмотренный проектом, более чем на пять тысяч тонн литья в год.

Стратегия деятельности предприятия - оказание услуг предприятиям, фирмам и частным лицам по литью различными способами из цветных сплавов и чугуна, с последующей механической обработкой.

Выпускаемая продукция: чугунное и цветное литье, поршни, цилиндры, режущий инструмент, средства контроля. Вспомогательное производство представляют цехи: ремонтно-монтажный цех, электроремонтный, теплосиловой, строительный, транспортный цехи, которые обеспечивают ремонтные работы оборудования, перевозки грузов и прочие работы в подразделениях завода. Вся выпускаемая продукция сертифицирована.

ОАО «Мценский литейный завод» - одно из крупнейших предприятий в России и Европе, изготавливающее отливки и изделия из алюминиевых и других цветных сплавов, отливки из чугуна для различных отраслей народного хозяйства: автомобилестроения, машиностроения, приборостроения, строительства, коммунального хозяйства.

В таблице представлены показатели, с помощью которых можно оценить размер предприятия .

Таблица 1 - Показатели размера предприятия, тыс. рублей

Показатели	Годы			Изменение за период	Абсолютное отклонение
	2012	2013	2014		
Выручка от реализации, тыс. руб.	2743525	3366102	2697468	98%	-46057
Валовая продукция по себестоимости, тыс. руб.	2496709	3062661	2658334	106%	161625
НЗП на начало периода	13987	19735,00	6438,00	46%	-7594
НЗП на конец периода	19735,00	6438,00	9466,00	48%	10269
Товарная продукция	2490961,00	3075958,00	2655306,00	107%	164345
Чистый доход, тыс. руб.	10575,00	45051,00	-20795,00	-197%	-31370
Стоимость имущества предприятия, тыс. руб.	945074,50	1004756,50	1154010,00	122%	208936
в том числе собственный	404176,00	416124,00	409088,50	101%	4912

капитал, тыс. руб.					
Среднегодовая численность работников, чел.	2067	1904	1200	58%	-876
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	220028,5	223276,5	274513	125%	54485

Рассматриваемое предприятие может быть охарактеризовано как крупное. Так, его выручка в 2014 году составила 2697,5 млн. рублей (нижняя граница для оценки предприятия как крупного- 1000 млн. рублей); объем валовой продукции по себестоимости составил 2658,3 млн. рублей, среднегодовая стоимость имущества - 1154 млн. рублей, а среднегодовая стоимость основных фондов - 274,5 млн. рублей. Нельзя не отметить ежегодный рост многих показателей, что говорит о развитии компании. Негативно можно оценить существенное снижение такого показателя, как чистый доход: если в начале периода он составлял 10575 млн. рублей, то в конце уже - 20795 млн. рублей. Учитывая методику расчета данного показателя (здесь суммируется амортизация и чистая прибыль), это обусловлено получением предприятия в отчетном 2014 году чистого убытка в размере 33884 млн. рублей.

*Шестакова М.А.
студент 3 курса
Институт Управления
Россия, г. Белгород*

ПРОБЛЕМЫ ДОСУГА В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ

Досуг для современной молодежи является одной из первостепенных ценностей, в этой области реализуются многие социокультурные потребности молодых людей. Для досуговой сферы жизнедеятельности в наибольшей степени характерна свобода личности, которая проявляется в выборе форм, места, времени проведения досуга. Именно в сфере досуга молодые люди более чем где-либо выступают в качестве свободных индивидуальностей. Поэтому в современном российском обществе, в котором наблюдается нестабильность нормативно-ценностных систем, проблема досуга молодежи приобретает особую остроту.

Ключевые слова: досуг, свободное время, молодежь.

Произошедшие в последние годы в России радикальные изменения всех сторон жизни общества во многом явились причиной возникновения целого ряда острых проблем, среди которых и проблемы молодежи. Одной из сфер ее жизнедеятельности, где наиболее ярко проявляются последствия этих трансформаций, является досуг. В его пространстве видны изменения всей системы ценностных ориентаций в связи с падением уровня общей культуры, разрушением традиционных норм и ценностей, распространением

элементов упрощенной массовой культуры. В подобной ситуации молодые люди утрачивают определенность в выборе линии нормативного поведения, и, даже зная нормы и правила, не всегда следуют им. «Размываются» устойчивые жизненные ориентиры молодежи, снижается уровень культуры ее досуга.

В качестве негативных моментов, необходимо также отметить такие настроения бессмысленности существования, криминализацию досуга, проявляющуюся в росте молодежной преступности, алкоголизме и наркомании. Эти обстоятельства и заставляют задуматься над состоянием духовной культуры молодежи в целом и культуры ее досуга в частности¹.

Досуг молодежи всегда был интересным и привлекательным в зависимости от того, как он отвечал задачам комплексного воспитания, насколько организация свободного времени юношей и девушек соединяла воедино наиболее популярные формы занятий: спорт, техническое и художественное творчество, чтение и кино, развлечения и игру.

Как известно, среди наиболее популярных у молодежи видов досуга доминируют физкультура и спорт, обеспечивающие не только здоровье, нормальное физическое развитие, но и умение владеть собой, своим телом. Владение специальными психическими упражнениями создает основы психического саморегулирования, сокращает время восстановления нервных сил. Данные социологических исследований² (какого, кто провел, когда – ссылка) демонстрируют, что наибольшая часть молодёжи предпочитает пассивное проведение свободного времени.

Проанализировав ответы на вопрос «Сколько часов в неделю вы можете посвятить отдыху, досугу?» были получены следующие результаты: 10% респондентов ответили – у меня вообще нет времени на отдых, 65,5% респондентов – менее 3-х часов, 50,7% – от 3-х до 6 часов, 5% – более 6-ти часов и 43,2% – время вообще не ограничено.

По мнению респондентов услуги в сфере культуры должны быть: 63,7% считают, что бесплатными, 27,1%, что в большей степени бесплатными, 11,2%, что в большей степени платными и 3,8% – платными. Молодежь готова оплачивать такие услуги культурно-досуговых учреждений как – спортивно-оздоровительные занятия, обучения танцевальным направлениям, обучение не традиционным вида спорта, обучение изобразительному и прикладному искусству, творческое направление, обучение кино-фотоделу. При этом обучение шитью, вязанию, вышиванию, обучение иностранным языкам, обучение игре на музыкальных инструментах, знание по основам предпринимательства, маркетинга респонденты оплачивать, не готовы, и считают, что этому нужно обучать в образовательном учреждении.

Среди респондентов популярны такие виды отдыха как выезд на

¹ Молодежь и общество на рубеже веков / Под ред. И.М. Ильинского. М., 2009.

² Омельченко Е. Л. Молодежь: Открытый вопрос. Ульяновск: 2013. С. 36-39

природу «на шашлыки», выезд на природу для проведения каких-либо туристических мероприятий (туристический поход, туристический слет, соревнования, осмотр местных достопримечательностей) и поход в ночной клуб. Менее актуальны другие виды отдыха: поход в компьютерный клуб, поход в бар или ресторан, сбор с друзьями для совместного употребления спиртных напитков или наркотических веществ, поход в музей, чтение книг, посещение выставок, театра, цирка.

В свободное время предпочтительно своим хобби занимаются – 48,6% респондентов, общением с друзьями – 55,3% респондентов, спортом – 45% и чтением книг – 31,4% респондентов. Меньшее внимание уделяется: рисованию – 8,5%, компьютерным играм – 7,2% и написанию стихов – 3% респондентов.

Таким образом, в среднем молодые люди посвящают отдыху не менее 3-х часов в неделю, это говорит об их занятости. Но в тоже время респонденты уделяют свое свободное время хобби, друзьям и занятию спортом.

Выявлено, что досуг является важной составной частью свободного времени, представляя собой, относительно автономную сферу жизнедеятельности молодежи. Большинство респондентов, считает, что услуги в сфере культуры (развлечений, увлечений) должны быть в большинстве своем бесплатными.

Использованные источники:

1. Гордеева А.В. Увлеченность компьютерными играми: психологический аспект / А.В. Гордеева. – М. : Наука, 2004. – 189 с.
2. Грушин, Б.А. Свободное время. Актуальные проблемы / Б.А. Грушин // «Мысль». – 2007. – № 9.
3. Молодежь и общество на рубеже веков / Под ред. И.М. Ильинского. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 239 с.
4. Омельченко Е.Л. Молодежь: открытый вопрос / Е.Л. Омельченко. – Ульяновск: Симбирская книга, 2004. – 184 с.
5. Шуваева Е.В. Основные проблемы занятости молодежи : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. – Ставрополь, 2008 186 с.

*Шестакова М.А.
студент 3 курса
Институт Управления
Россия, г. Белгород*

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ МОЛОДЕЖИ

Деловая активность – это свойство человека и реальное проявление этого свойства, заключающееся в мобильности, предприимчивости и инициативе. Она характеризует отношение личности к различным сферам социальной жизни, ее конкретную социально-экономическую деятельность, которая может иметь различную направленность и интенсивность. Выражая

меру проявления социальной дееспособности человека, деловая активность составляет главное в характеристике личности как субъекта экономических отношений. В конечном счете, деловая активность характеризует отношение человека к труду, обществу и социально-экономической деятельности. В зависимости от разнообразия объективных и субъективных причин эта мера может быть очень высокой (социально-активная) и очень низкой (социально-пассивная).

Деловая активность может выражаться в различных формах как групповой, так и индивидуальной деятельности и поведения. В объективном плане деловая активность выражается в результатах качественных позитивных преобразований конкретного общества. В субъективном плане деловая активность есть некоторая установка личности на деятельность, необходимость преобразования условий; удовлетворенность или неудовлетворенность уровнем и характером социальных отношений, а также социальным статусом.

Ключевые слова: деловая активность, молодежь.

На сегодняшний день возникла потребность в комплексном изучении деловой активности молодежи в условиях современной России. Важно отметить роль молодежи в жизни общества, в тех преобразованиях, которые происходят в стране. Усиление молодежного фактора во всех сферах жизни общества, особенно проблема повышения деловой активности молодежи, ее становление как субъекта экономической деятельности в значительной степени определяют плодотворные перспективы стабилизации общественного развития.

Проблема молодежного предпринимательства особенно актуализируется в условиях проектируемой модернизации социально-экономической системы общества и смены парадигмы социокультурных ценностей современного российского общества. Так на первый план выдвигается необходимость воспитания у молодежи ответственности, гражданского долга, социальной и деловой инициативы. В современных условиях особое значение приобретает расширяющийся диапазон возможностей для самореализации молодых людей, как в бизнесе, так и других сферах общественной жизни, что служит залогом развития партнерских отношений для молодежи с властью, условием стабильности и устойчивого развития общества и государства. В этом отношении в теоретическом плане представляется актуальным изучение вопросов, связанных с анализом деятельности институтов социализации, содержания и форм деловой активности молодежи, механизмов реализации молодежной политики в Российской Федерации, оптимизации деятельности системы государственных органов по делам молодежи.

Деловая активность и молодежное движение как социальное явление выступают при этом проявлением одного и того же сущностного основания. Субъектность достигается через самодеятельность группового молодежного

субъекта и через самодеятельность этого субъекта обеспечивается преемственность, т.е. молодежь участвует в процессе смены поколений.

Важным аспектом социальной активности молодежи является изучение личности субъекта. Интегральным качеством личности при этом выступает инициативность. В этом контексте обычно говорят о молодых лидерах. Технологически развитие социальной активности молодежи в таком случае осуществляется через обучение и воспитание лидерских качеств, а также отбор и поддержку наиболее эффективных лидеров. Социальное образование позволяет формировать социально активного гражданина России, способного к инновационной деятельности.

Особенностью российского рынка труда сегодня является избыточность предложения рабочей силы, особенно невысокой квалификации. По данным Госкомстата РФ, численность безработных за 2002 год возросла с 8,5 млн. человек до 8,9 млн. За то же время доля молодежи среди официально зарегистрированных безработных выросла с 31,8 до 32%. Более четверти работающей молодежи трудятся неполную рабочую неделю или находятся в вынужденных отпусках. Особое беспокойство вызывает то, что 25 процентов безработной молодежи составляют выпускники учебных заведений, в том числе 39,5% – средней школы, 34,5% – ПТУ, 19,8% – техникумов, 6,4% – ВУЗов. Каждый пятый опрошенный испытывает страх и тревогу остаться без работы.

Проблема занятости в некоторой степени проистекает из понимания молодежью обязательств государства перед гражданами в сфере трудоустройства. Данные социологического исследования показывают то, что большинство опрошенных считают, что государство должно предоставлять работу каждому желающему. Так на вопрос «Как должна решаться проблема трудоустройства у нас в стране?» – 31,6% опрошенных заявили, что «государство должно гарантировать работу каждому желающему». 26,3% полагают, что «государство, не гарантируя работу, должно создать систему помощи безработным в трудоустройстве». 14,7% пришли к выводу, что государство обязано «гарантировать временно неработающим лишь пособие по безработице». Лишь 15% считают, что устройство на работу – личное дело каждого^[3].

Итак, проблема трудоустройства в нашей стране должна решаться предоставлением рабочих мест каждому желающему специалисту, а так же гарантировать временное пособие по безработице неработающим молодым людям. Таким образом, можно сказать, что в современной молодежи заложен прообраз российского будущего. В каком направлении пойдет дальнейшее развитие России, будет зависеть не только от успешного хода социально-экономических реформ, но и от того, насколько настроена к активному участию в них российская молодежь.

³ Горшков М.К., Шереги Ф.Э. Молодежь России: социологический портрет. М., 2010. С. 188-190.

Использованные источники:

1. Ануфриев, Е.А. Социальный статус и активность личности: Личность как объект и субъект социальных отношений / Е.А Ануфриев. – М.: Наука, 2011. – 386 с.
2. Арефьева, Г.С. Социальная активность: Проблемы субъекта и объекта в социальной практике и познании / Г.С. Ануфриева. – М.: Наука, 2010. – 302 с.
3. Голуб, О. Ю. Проблемы социальной эффективности на российском рынке труда / О.Ю. Голуб // Власть. – 2010. – №2. – С. 30-36.
4. Горшков М.К., Шереги Ф.Э. Молодежь России: социологический портрет. М., 2010. С. 188-190.
5. Корнилов, Д.Д. Занятость молодежи в условиях переходной экономики (состояние, проблемы, перспективы) / Д.Д. Корнилов. – М.: Наука, 2011. – 156 с.

Шилов Л.О.

студент (магистр)

Тюменский Государственный Университет

Финансовый экономический институт

Россия, г. Тюмень

СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Исторически первой была система оплаты труда руководителей по схеме «оклад + денежная премия». То есть работнику гарантировался некий базовый оклад, а премиальные выплаты осуществлялись в случае достижения компанией тех или иных задач в конкретном отчетном периоде.

Подобные системы находят применение и в наши дни. Так, программа ежегодных поощрительных выплат руководителям компании United Airlines предусматривает, что их начисление должно производиться не только по финансовым и операционным показателям, но и с учетом мнения потребителей и самих работников об эффективности работы того или иного подразделения.

В свою очередь, система оплаты труда автомобильного концерна General Motors предполагает возможность индивидуальных корректировок уровня заработной платы конкретных директоров в зависимости от потенциала их дальнейшего профессионального развития, выслуги лет в данной должности, спектра должностных обязанностей и др.

Самым очевидным основанием для корректировки оплаты труда руководителей традиционно считались показатели доходности компании, в соответствии с которыми заработная плата руководителей либо регулярно пересматривалась, либо дополнялась определенными премиальными выплатами. Порядок расчета заработной платы чаще всего устанавливался в трудовом договоре.

Так, в 1990-е годы трудовой договор одного из руководителей компании Eastman Kodak содержал указание на возможность перерасчета оплаты его труда не реже одного раза в год для ее повышения по усмотрению комитета по оплате труда Совета директоров [2].

В отношении премий, как правило, принимался специальный локальный нормативный акт, устанавливающий условия и порядок их назначения. Обычно для того, чтобы руководитель смог получить премию, его трудовой договор должен был содержать указание на минимальный размер премии или на то, что на данного руководителя распространяется конкретная корпоративная система премирования.

Однако этот метод оказался далеко не таким удачным, как можно предположить на первый взгляд. Дело в том, что при использовании экономических показателей деятельности компании (например, увеличение объема выручки) в оплате работы высшего менеджмента часто не принимался во внимание объем затрат. Между тем подобная система заставляет руководителей принимать весьма неоднозначные решения, потенциальная доходность которых несоизмерима с затратами компании на их реализацию. То есть основной порок таких систем оплаты труда заключается в том, что затраты на осуществление блестящих управленческих идей обычно никак не отражаются на благосостоянии их авторов. Поэтому владельцы бизнеса в подобных случаях рискуют столкнуться с ситуацией, когда вроде бы значительное увеличение объемов производства и реализации в результате воплощения некоторого управленческого решения в сопоставлении с затратами может дать весьма незначительные показатели прибыльности, при том что зарплаты виновников такого развития событий от этого никак не пострадают.

Классическим образцом данной модели принятия решений является руководитель, уделяющий чрезмерное внимание закупке дорого-стоящего оборудования, проведению весьма затратных тренингов или найму персонала, обладающего пусть и высокой, но явно избыточной квалификацией для данного вида деятельности.

Система привязки размера оплаты труда директоров к уровню доходов компании не дает ожидаемых результатов в отношении руководителей среднего и низшего звена, фактически лишая возможности своими решениями существенно влиять на показатели прибыльности. Очевидно, что в таком случае обесценивается сама идея данной формы стимулирования труда руководителя. Разумеется, систему оплаты труда для этой категории лиц лучше соотносить с непосредственными результатами деятельности руководимых ими подразделений компании.

Не лучшим образом зарекомендовали себя и попытки увязать оплату труда руководителей с объемами проделанной ими работы, например с результатами представленной ими отчетности о начатых проектах и произведенных вложениях. Организациям, склонным к оценке

эффективности менеджерского труда на основании подобных неоднозначных показателей, рекомендовали переориентироваться на тщательный контроль результативности управленческих инициатив и их реальной прибыльности для компании.

В 1980-е годы, когда зарубежные корпорации переживали период активных слияний и поглощений, возникла идея привязать заработок директоров непосредственно к цене акций, точно так же, как было принято привязывать его к другим показателям доходности компании. Считалось, что именно этот показатель наиболее точно отражает способность компании достичь определенных финансовых результатов. Такие схемы иногда называют «фантомным акционированием», поскольку, несмотря на установление зависимости заработной платы руководителя от цены акций, физической передачи акций не происходит, и соответственно, руководитель не получает права голоса на собрании акционеров.

«Фантомные» планы установлены, в частности, для приглашенных («внешних») директоров корпорации Alion Science and Technology, предоставляющей услуги технической экспертизы Министерству обороны и ряду государственных учреждений США, поскольку все «реальные» акции этой компании распределены между ее работниками.

Тем временем уже в начале 1990-х годов управляющие органы многих крупнейших западных компаний пришли к заключению, что заинтересовать руководителя в максимизации доходов акционеров можно лишь через интеграцию фондовых опционов в систему оплаты его труда. Опционом предоставляется право на выкуп пакета акций по фиксированной цене в течение определенного периода времени. Как правило, такая система устанавливается единым локальным нормативным актом, распространяющимся на всю компанию в целом. Однако существуют примеры, когда подобная модель оплаты труда оговаривается непосредственно в трудовом договоре с руководителем.

В частности, именно так определялись объемы и цена фондовых опционов на приобретение акций в схеме оплаты труда генерального директора компании Walt Disney [1].

Применение интеграции фондовых опционов в систему оплаты труда руководителя оказалось не вполне однозначным. При такой системе оплаты рост рынка вызывает одновременное увеличение дохода всех руководителей, вне зависимости от конкретных показателей их деятельности и степени влияния их решений на рыночные позиции компании. Между тем изменения на фондовых рынках могут быть вообще никак не связаны с деятельностью корпоративного руководства, а объясняться общими экономическими или политическими причинами, такими как общее замедление темпов инфляции, снижение процентных ставок, смена состава правительства и др.

Кроме того, опционы с фиксированными ценами позволяют руководителям получать поощрение даже в том случае, когда рост

показателей доходности компании существенно меньше, чем у конкурентов, или ниже, чем было заложено в бизнес-планах.

В последние годы некоторые крупные западные компании (Colgate, Transamerica, Walt Disney и др.) используют опционы с ценами, заведомо превышающими биржевые в полтора-два раза. Это не исключает описанных выше проблем, но несколько сокращает объемы поощрений директорам.

Очевидным недостатком опционов как метода стимулирования труда руководителей является заложенное в них отсутствие гарантий прибыли. Очевидно, что при стабилизации или снижении рыночных котировок опционы лишают поощрения сразу всех тех менеджеров, оплата труда которых в той или иной степени включает опционный элемент. При этом страдают и те директора, которые за этот период принесли компании весьма ощутимую пользу.

Более гибким способом оплаты труда руководителей является система, при которой цена исполнения опционов регулярно пересчитывается на основании изменений некоторого определенного биржевого индекса (котировок акций компании-конкурента, независимых биржевых индексов рейтинговых агентств и др.). С помощью таких индексных опционов устанавливается непосредственная связь между стоимостью ценных бумаг компании на фондовом рынке и заработками ее руководителей. Таким образом, руководители получают потенциальную прибыль только в том случае, если рост котировок акций их компании-работодателя превысит рост избранного индекса.

Описанные выше схемы оплаты труда не учитывают принципиальных различий между поведенческими установками директоров и акционеров. Если для акционера отдать часть прибыли на развитие компании означает вложение в повышение доходности собственных активов, то для наемного директора любой бизнес в конечном счете всего лишь временное место работы. Поэтому нередко случаи, когда руководители, системы оплаты труда которых так или иначе связаны с доходами от акций предприятия, в принятии решений руководствуются в большей степени собственными сиюминутными интересами, избегая любых решений, способных уменьшить эти доходы, включая и решения, предполагающие инвестирование в важные для компании проекты.

Другой крайностью в подобных случаях бывает стремление руководителей в погоне за прибылью пренебрегать осторожностью при принятии управленческих решений. Иногда предприятие оказывалось балансирующим на тонкой грани небывалого финансового успеха и тотального банкротства, поскольку менеджеры в погоне за сверхприбылью (и ростом собственных зарплат) не уделяли должного внимания оценке уровня рисков принимаемых решений, диверсификации направлений развития компании и другим важным управленческим вопросам [3]. Образцом подобного неоднозначного поведения может служить практика

необоснованно частого внедрения новых технологий, проектов или услуг, требующих дополнительных затрат на обучение персонала, изменения существующих производственных процессов, продвижения на рынке и т. д.

Популярность схем оплаты труда директоров, в которых так или иначе задействованы экономические показатели деятельности компании, не в последнюю очередь объясняется популярностью за рубежом так называемой теории агентских отношений (т. е. отношений между доверителем и лицом, действующим от его имени). В целом эта теория гласит, что руководители, оплата которых не зависит от экономических показателей компании, обычно стремятся принимать наименее рискованные решения и максимально оградить себя от избыточной работы. Очевидно, что такой подход ни в коей мере не отвечает интересам акционеров.

Несмотря на широкое распространение опционных схем оплаты труда руководителей, в корпоративной среде за рубежом по-прежнему популярны и более традиционные мотивационные схемы, не столь тесно связанные с финансовой успешностью компании: например, программы льготного выкупа акций или выдача ими части премии по итогам квартала или года, а также просто ежегодное денежное премирование либо выдача директорам компании беспроцентных кредитов для приобретения ее акций [2].

Премирование акциями отличается от премирования опционами тем, что в нем отсутствует указание на «цену исполнения» (т. е. цену, по которой владелец опциона приобретает акции). Таким образом, при изменении рыночных котировок поощрительный характер в целом сохраняется. Вопрос лишь в том, будет ли такое поощрение значительным (при росте котировок) или малозаметным (при их существенном снижении). Премирование акциями может предполагать некоторые ограничения на их последующую продажу либо предоставляться без каких-либо ограничений.

Например, система оплаты труда генерального директора американского химического концерна W. R. Grace предполагает премирование акциями с ограничением на их продажу в течение последующих трех лет с момента заключения трудового договора с данной компанией [2].

Существуют и более жесткие рамки, предполагающие многолетние ограничения либо разрешающие руководителю продавать принадлежащие ему акции лишь после выхода на пенсию. В частности, подобные ограничения установлены для представителей высшего менеджмента нефтедобывающей компании Exxon Mobil Corporation.

Перечисленные выше схемы премирования особенно действенны тогда, когда существует объективная трудность оценки результативности работы данного руководителя, поскольку его деятельность лишь косвенным образом влияет на повышение доходности компании. Например, тогда, когда руководимое им подразделение занимается общим развитием брендов компании, создает элементы ее интеллектуальной собственности или

развивает ее кадровые ресурсы [2].

До сих пор еще можно встретить и более примитивные системы оплаты и стимулирования труда руководителей.

Так, в трудовом договоре генерального директора компании Unisys Corporation, заключенном им в конце 1990-х годов, содержалось указание на то, что ему гарантируется ежегодная минимальная премия в размере 100 % базового годового оклада при условии, что он не уволится в ближайшие три года с момента заключения договора.

Многие корпорации предоставляют своим руководителям также служебные автомобили, бесплатные мобильные телефоны и интернет-каналы, членство в спортивных и иных клубах, бесплатные перелеты на авиалайнерах компании и др.

Существенным моментом в установлении размеров оплаты труда руководителей зарубежных компаний является и его соизмерение с уровнем зарплат по аналогичным должностям в компаниях той же отраслевой принадлежности либо тех же объемов и т. д.

Например, система оплаты труда автомобильного концерна General Motors предполагает обязательный учет такой информации при принятии решений об уровне оплаты труда руководителей. При этом за основу берется именно верхняя треть вилки оплаты труда в других транснациональных корпорациях подобного уровня (в частности, Ford Motor Company) [1].

Тем не менее в последние годы за рубежом все большую популярность приобретает стремление учитывать личные цели и амбиции отдельных руководителей при определении уровня оплаты и стимулирования их труда. Очевидно, что в современном мире материальные стимулы далеко не всегда могут решить проблему повышения лояльности руководства и эффективности его работы. Для компании выгодно, если ее директор будет проявлять свое стремление к победе в конкурентной борьбе с коллегами не только по объемам своих окладов и компенсаций, но и опираясь на более творческие аспекты своей деятельности. Ему может быть предоставлена возможность реализовать в своей работе разнообразные личные планы, замыслы и таланты.

Системы оплаты труда должны быть прозрачны и понятны не только самому руководству компаний, но и их акционерам. Это тем более важно, что крупнейшие корпоративные скандалы последних лет во многом обусловлены именно непрозрачностью процесса установления систем оплаты труда и поощрения высшего менеджмента. В этой связи зарубежные страны в последние годы стремятся принять нормативные правовые акты, обязывающие директоров информировать владельцев компаний о подобных вопросах, а также предоставляющие акционерам расширенные возможности по корректировке зарплатных схем.

Выводы:

Оплата труда — это система отношений, связанных с обеспечением

установления и осуществления работодателем денежных выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами. Отношения в области заработной платы затрагивают интересы всех членов общества и регулируются государством, которое устанавливает законодательные основы отношения по заработной плате, совершенствует, контролирует и гарантирует их соблюдение этих отношений.

Заработная плата денежное вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера. На основе приведенного определения можно выделить основные признаки заработной платы: это вознаграждение за труд, т.е. за выполненную работу или работу, которая должна быть выполнена; размер заработной платы устанавливается в соответствии с количеством и качеством труда и с учетом коллективного (совокупного) результата, условие о ее выплате устанавливается соглашением сторон трудового договора или законодательством, выплата заработной платы производится систематически, обязанность ее выплаты работодателем и право на получение работником возникают в силу заключения трудового договора, регулирование заработной платы осуществляется государством.

Использованные источники:

1. Нирмайер Р. Мотивация / Р. Нирмайер, М. Зайфферт – М.:SmartBook, 2013. – 648 с.
2. Стаут Л. Управление персоналом. Настольная книга менеджера / Л. Стаут – М.: Добрая книга, 2012. – 457 с.
3. Филина Ф. Н. Наиболее эффективные методы мотивации персонала [Электронный ресурс]. – Доступ: <http://www.elitarium.ru/> (дата обращения 15.05.2015).

Шилов Л.О.

студент (магистр)

Тюменский Государственный Университет

Финансовый экономический институт

Россия, г. Тюмень

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Рассмотрены проблемы применения систем оплаты труда в современных условиях хозяйствования, проблема экономической заинтересованности работников в улучшении конечных результатов хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов при применении различных систем оплаты труда, вопросы совершенствования систем оплаты труда на предприятиях.

Ключевые слова: система оплаты труда, мотивация, результаты хозяйственной деятельности, повременная (тарифная) система оплаты труда, сдельная система оплаты труда, комиссионная система оплаты труда.

Для того, чтобы охарактеризовать перспективы применения различных систем оплаты труда в современных условиях хозяйствования на отечественных предприятиях, необходимо кратко представить ситуацию, оказывающую непосредственное влияние на результаты их эффективности как для хозяйствующих субъектов так и для работников.

В нынешних экономических условиях многие функции государства в области организации и оплаты труда переданы хозяйствующим субъектам, которые вправе самостоятельно выбирать формы, системы и размеры оплаты труда, материальной мотивации труда и ее результаты. В понятие «заработной платы» включают сейчас все виды трудового заработка, премии и надбавки, социальные льготы, начисленные как в денежной так и в натуральной формах независимо от источников финансирования, включая суммы, начисленные за неотработанное время.

Проблемы оплаты труда в современных условиях хозяйствования становятся весьма острыми и актуальными, и проблема экономической заинтересованности работников в улучшении конечных результатов деятельности хозяйствующего субъекта остается основой для субъектов.

Неэффективная система оплаты труда на предприятии может приводить к неудовлетворенности работников как размером заработной платы, так и способом распределения средств, что в конечном счете повлечет за собой снижение производительности труда и будет приводить к высокой текучести персонала.

Далее, в составе таблицы, приведем основные системы оплаты труда, утвержденные в соответствии с трудовым кодексом в Российской Федерации (табл.1).

Таблица 1

Основные системы расчета оплаты труда в Российской Федерации

Повременная (тарифная) система оплаты труда Оплата производится за фактически отработанное время, независимо от результатов работы. В основе расчета – оклад или тариф				
1. Простая повременная (см. ф. 1)		2. Премияльная повременная (см. ф.2)		
Сдельная система оплаты труда Оплата производится за объем выполненных работ, независимо от потраченного времени. В основе расчета – сдельные расценки				
1. Прямая сдельная (см. ф.3)	2. Сдельно-премиальная (см. ф.4)	3. Сдельно-прогрессивная (см. ф.5)	4. Косвенно-сдельная (см. ф.6)	5. Аккордная (см. ф.7)
Комиссионная система оплаты труда Оплата производится в размере процента от выручки организации				
1. Комиссионная с применением минимального оклада (см. ф.8)		2. Комиссионная без применения минимального оклада (см. ф.9)		

Далее, представим формулы, обозначенные в таблице основных систем расчета оплаты труда в Российской Федерации.

$$\text{ЗП} = \text{ОКЛАД} * \frac{T_{\text{отработано}}}{T_{\text{положено}}} \quad (1)$$

где: ЗП – заработная плата;

ОКЛАД – месячный повременный оклад;

$T_{\text{отработано}}$ – отработанных дней;

$T_{\text{положено}}$ – положенные к отработке дни.

$$\text{ЗП} = \text{Оклад} + \text{Кпрем} * \text{Оклад} \quad (2)$$

где: ЗП – заработная плата;

Кпрем – коэффициент премирования.

$$\text{ЗП} = \text{Ст} - \text{ть единицы работ} * V_{\text{работ}} \quad (3)$$

где: Ст – ть единицы работ – стоимость единицы выполненных работ;

$V_{\text{работ}}$ – объем выполненных работ.

$$\text{ЗП} = \text{ЗПсдел.} + \text{ЗПсдел.} * \frac{\text{Факт}}{\text{План}} \quad (4)$$

где: ЗПсдел. – заработная плата сдельная;

Факт – фактические показатели труда;

План – плановые показатели труда.

$$\text{ЗП} = \text{ЗПсдел.} + \text{ЗПсдел.} * \frac{\text{Факт}}{\text{План}} * \text{Кперевып} \quad (5)$$

где: Кперевып – коэффициент перевыполнения плана.

$$\text{ЗП} = \text{ЗПосн. перс.} + \text{Ксдел.} \quad (6)$$

где: Ксдел. – сдельный коэффициент;

ЗПосн. перс. – заработная плата основного персонала.

$$\text{ЗП} = \frac{\text{ЗПкоманда}}{\text{Кол-во чел.}} * \text{Кквал.} * \text{Ктруд. уч.} \quad (7)$$

где: ЗПкоманда – заработная плата трудовой бригады / команды;

Кол – во чел. – количество сотрудников бригады / команды;

Кквал. – квалификационный коэффициент конкретного сотрудника бригады/команды;

Ктруд. уч. – коэффициент трудового участия конкретного сотрудника бригады/команды.

$$\text{ЗП} = \text{ОКЛАД}_{\text{min}} * \text{ВЫРУЧКА} * \text{К}_{\text{участия}} \quad (8)$$

где: $\text{ОКЛАД}_{\text{min}}$ – минимальный оклад;

ВЫРУЧКА – выручка предприятия;

$K_{\text{участия}}$ – коэффициент участия сотрудника в выручке.

$$\text{ЗП} = \text{ВЫРУЧКА} * K_{\text{участия}} \quad (9)$$

где: **ВЫРУЧКА** – выручка предприятия;

$K_{\text{участия}}$ – коэффициент участия сотрудника в выручке.

$$\text{ЗП} = \text{ЗП}_{\text{средняя за пред. год}} * K_{\text{квал.}} * K_{\text{эффект.отд.}} * K_{\text{напр.разр.}} \quad (10)$$

где: $\text{ЗП}_{\text{средняя за пред. год}}$ – заработная плата за предыдущий год;

$K_{\text{квал.}}$ – коэффициент квалификации конкретного сотрудника;

$K_{\text{эффект.отд.}}$ – коэффициент эффективности работы отдела/подразделения;

$K_{\text{напр.разр.}}$ – коэффициент важности направления разработок.

$$\text{ЗП} = \frac{\text{ВП} - \text{МЗ}}{\text{К-во сотрудников}} \quad (11)$$

где: **ВП** – стоимость валовой продукции предприятия;

МЗ – стоимость материальных затрат израсходованных при производстве;

К – во сотрудников – кол-во сотрудников пр-ва.

В целом, на всех предприятиях применяются различные системы оплаты труда. Однако, для того, чтобы выявить насколько эффективны различные системы оплаты труда для конкретного хозяйствующего субъекта, необходимо исходить из основной направленности его деятельности, что и поможет выявить приемлемые системы оплаты труда.

В рамках статьи, нами будет рассмотрено совершенствование систем оплаты труда на промышленных предприятиях, предприятиях научной сферы, предприятиях торговли и предприятиях агропромышленного комплекса.

В целях рационального использования фонда оплаты труда и сохранения кадрового потенциала на промышленных предприятиях, в большинстве случаев можно рекомендовать применение повременно-премиальной (см. ф. 2), сдельно-премиальной (см. ф. 4), сдельно-прогрессивной (см. ф. 5) систем оплаты труда, которые состоят из гарантированного оклада или заработной платы по тарифу, премии за перевыполнение плана или премии по результатам выполнения работ каждого конкретного сотрудника.

Например, оклад работника может быть начислен в соответствии с повременной системой оплаты труда, а для определения суммы премии использована премиальная система. Имеется в виду, что часть премии будет устанавливаться в процентах от показателей эффективности деятельности всего подразделения промышленного предприятия, вторая часть премии – от выполнения плановых показателей работ за периоды [2, с. 131].

Оплата труда части работ, выполненных сверх плана, может быть рассчитана умножением сдельной расценки соответствующих видов работ на объем работ, выполненный сверх плана. В целом, выбор промышленным предприятием той или иной системы оплаты труда зависит от многих факторов. Выбранная система оплаты труда должна соответствовать стратегическим целям промышленного предприятия и учитывать уровень мотивации сотрудников.

Предприятия научной сферы несут весьма значительные расходы на оплату труда сотрудников, так как зачастую продукт деятельности научных предприятий не может быть выражен в конкретных произведенных товарах за единицу времени. По этой причине, системам расчета оплаты труда на предприятиях научной сферы необходимо уделять максимальное внимание. Нужно отметить, что зачастую системы расчета оплаты труда на предприятиях научной сферы базируются на экспертных оценках поправочных коэффициентов.

Предприятия научной сферы, как правило, не имеют большого штата сотрудников и относятся к малым или средним предприятиям. Ввиду низкого уровня управленческой структуры, в таких предприятиях наибольшая доля сотрудников принадлежит к непосредственно научному (инженерному) персоналу. На многих отечественных предприятиях научной сферы, основной остается не учитывающая личного вклада сотрудника простая повременная система оплаты труда (см. ф. 1) [1, с. 20].

Учитывая угрозу необоснованных потерь рабочего времени которые могут допускать сотрудники предприятий научной сферы, а также сложности определения квалификационных качеств сотрудников таких предприятий, представляется обоснованным рекомендовать предприятиям научной сферы применение премиально-повременной системы оплаты труда (см. ф. 2) и комиссионной системы оплаты труда с применением минимального оклада (см. ф. 8), контрактную систему оплаты труда (см. ф. 10).

Использование премиально-повременной системы оплаты труда и контрактной системы оплаты труда повысит личную мотивацию сотрудников, а в контрактной системе, также мотивацию повышения собственного квалификационного уровня. В качестве одной из форм использования премиально-повременной и контрактной системы оплаты труда, для предприятий научной сферы, в которых используется работа «по проектам» в командах, можно рекомендовать оценку премий на основании достижения поставленных задач малым коллективом (командой проекта).

Использование комиссионной системы оплаты труда с применением минимального оклада на предприятиях научной сферы, позволит повысить коллективную ответственность сотрудников, так как мотивация персонала будет происходить в командном формате, сотрудники будут учитывать компетенции друг друга, выявлять недостаточные компетенции и тем самым

способствовать росту эффективности деятельности всего коллектива предприятия.

Для торгового предприятия приоритетной целью является увеличение получаемой прибыли, а прибыль торгового предприятия напрямую зависит от объемов его продаж. Потому деятельности работников отдела продаж такое предприятие должно уделять повышенное внимание [3, с. 184-186]. Для оптимизации размеров дифференциации размеров вознаграждения сотрудников торгового предприятия, оптимальным будет учет сезонности сбыта, учет выполнения поставленного плана, учет продаж сверх поставленного плана.

Одной из важных составляющих в построении системы оплаты труда торгового предприятия, является адекватное планирование руководством предприятия базового объема продаж. Если базовый объем продаж будет завышаться и не будет соответствовать реальным возможностям предприятия, неудовлетворенные оплатой труда сотрудники будут увольняться, вырастет текучесть кадров торгового предприятия.

Для крупных торговых предприятий целесообразно использовать сдельно-премиальную систему оплаты труда на основе выполнения плановых показателей продаж (см. ф. 4), для средних и мелких предприятий торговли целесообразно применение комиссионной системы оплаты труда с применением минимального оклада (см. ф. 8), или без применения минимального оклада (см. ф. 9).

Предприятия агропромышленного комплекса, обладают высокой зависимостью результатов труда от понесенных затрат. По этой причине, для предприятий агропромышленного комплекса представляется актуальным использование прямой сдельной системы оплаты труда (см. ф. 3) на основе расчета валового дохода (см. ф. 11).

Применение системы оплаты труда на предприятиях агропромышленного комплекса в зависимости от дохода предприятия, позволит привязать заработную плату к величине, напрямую зависящей от объемов произведенной продукции, а также израсходованных материально-денежных средств. Работники будут замотивированы не только повышать производительность труда, но и экономить материально-технические средства, что будет способствовать обеспечению режима экономии и росту прибыли предприятия агропромышленного комплекса.

Таким образом, можно свидетельствовать, что выбор эффективной системы оплаты труда зависит от сферы деятельности хозяйствующего субъекта и основных показателей ее эффективности. Применение изложенных в статье теоретических рекомендаций в сфере совершенствования систем оплаты труда на практике может способствовать повышению эффективности деятельности как отдельных предприятий, так и народного хозяйства в целом.

Использованные источники:

1. Бондаренко В.В. Совершенствование системы оплаты труда на научно-производственном предприятии. Сборник материалов XIV Международной научно-практической конференции / под ред. Ф.Е. Удалова, В.В. Бондаренко. Пенза. – 2014. – С. 18-23.
2. Ганеева Э.С. Направления совершенствования системы оплаты труда на промышленном предприятии. Материалы международной научно-практической конференции. – 2014. – С. 130-132.
3. Комаров О.К. Совершенствование процесса формирования системы оплаты труда на предприятиях торговли. Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2012. – № 3. – С. 183-187.
4. Мустафина Ю.Ф. Внедрение эффективного контракта в систему оплаты труда профессорско-преподавательского состава. Материалы Международной научно-практической конференции / отв. ред. Искужин Т.С. – Уфа. – 2014. – С. 166-169.

*Шишова Л.И., к.э.н.
доцент*

*Горбункова А.О.
студент 4го курса
Чекалдаева Ю.А.
студент 4го курса*

*ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ЦВЕТЛИТ»

Аннотация: в статье исследуется практика составления бухгалтерской отчетности на предприятии кабельной промышленности – ЗАО «Цветлит». Рассмотрена организационная структура предприятия, а также организационная структура службы бухгалтерии.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, бухгалтерский учет, кабельная промышленность, организационная структура.

К настоящему времени отрасль кабельной промышленности в России включает в себя свыше 80 предприятий, обеспечивающих основную потребность в кабельно-проводниковой продукции. Существенную долю рынка КПП по ряду сегментов занимает продукция зарубежных производителей, вместе с тем, в 2013-2014 гг. прослеживалась общая тенденция освоения отечественными предприятиями производства конкурентоспособной кабельной продукции, что позволит значительно укрепить позиции предприятий кабельной отрасли не только на территории России, но и за ее пределами.

Филиал ЗАО «Цветлит» в г.Саранск осуществляет функции по

материально-техническому снабжению и сбыту кабельно - проводниковой продукции, занимается приобретением технологически нового оборудования для производства КПП.

ЗАО «Цветлит» представляет собой предприятие, основными видами деятельности которого, в соответствии с кодами ОКВЭД, являются следующие:

74.15 – деятельность по управлению финансово-промышленными группами и холдинг-компаниями;

51.65.5 - оптовая торговля производственным электрическим и электронным оборудованием, включая оборудование электросвязи;

65.23.1 – капиталовложения в ценные бумаги;

65.23.5 – деятельность холдинг-компаний в области финансового посредничества;

74.11 – деятельность в области права;

74.12 – деятельность в области бухгалтерского учета и аудита;

74.14 - консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления;

74.30.8 – сертификация продукции и услуг;

74.30.9 - прочая деятельность по техническому контролю, испытаниям и анализу;

70.1. – подготовка к продаже, покупка и продажа собственного недвижимого имущества.

В настоящее время на предприятиях ЗАО «Цветлит» разрабатывается и выпускается ассортимент кабельно-проводниковой продукции, представляющий свыше 1500 позиций и более 10000 марок типоразмеров.

Продукция ЗАО «Цветлит» используется в таких ведущих отраслях промышленности, как машиностроение, строительство, энергетика, электротехника, связь и телекоммуникации и др.

Стратегической и наиболее перспективной продукцией ЗАО «Цветлит», пользующейся постоянным спросом среди покупателей, являются следующие виды кабелей:

– Силовые кабели до 1кВ (низковольтные) с пластмассовой изоляцией;

– Силовые кабели с изоляцией из сшитого полиэтилена;

– Кабели NYM, входящие в группу низковольтных силовых проводов;

Бухгалтерский учет на предприятии осуществляет служба бухгалтерии, возглавляемая главным бухгалтером. В бухгалтерии отдельно ведется бухгалтерский и налоговый учет. За каждым сотрудником закреплен отдельный раздел бухгалтерского учета, за который они несут полную ответственность. Также в структуре бухгалтерии выделен экономический отдел, возглавляемый ведущим экономистом, который подчиняется непосредственно директору предприятия.

Основным документом, регулирующим работу бухгалтерии, является Учетная политика организации.

Бухгалтерский учет на предприятии ведется в соответствии со следующими документами:

1. Действующим законодательством РФ;
2. Гражданским, трудовым и налоговым кодексами РФ;
3. Федеральным законом от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
4. Положениями по бухгалтерскому учету;
5. Отраслевыми и иными положениями и инструкциями, регулирующими порядок бухгалтерского и налогового учета;
6. Уставом ЗАО «Цветлит»;
7. Регламентом по документообороту на предприятии;
8. Правилами внутреннего распорядка;
9. Планами и производственными заданиями.

ЗАО «Цветлит» имеет следующую организационную структуру:



Рисунок 1 – Организационная структура ЗАО «Цветлит»

Служба бухгалтерии имеет следующую структуру.

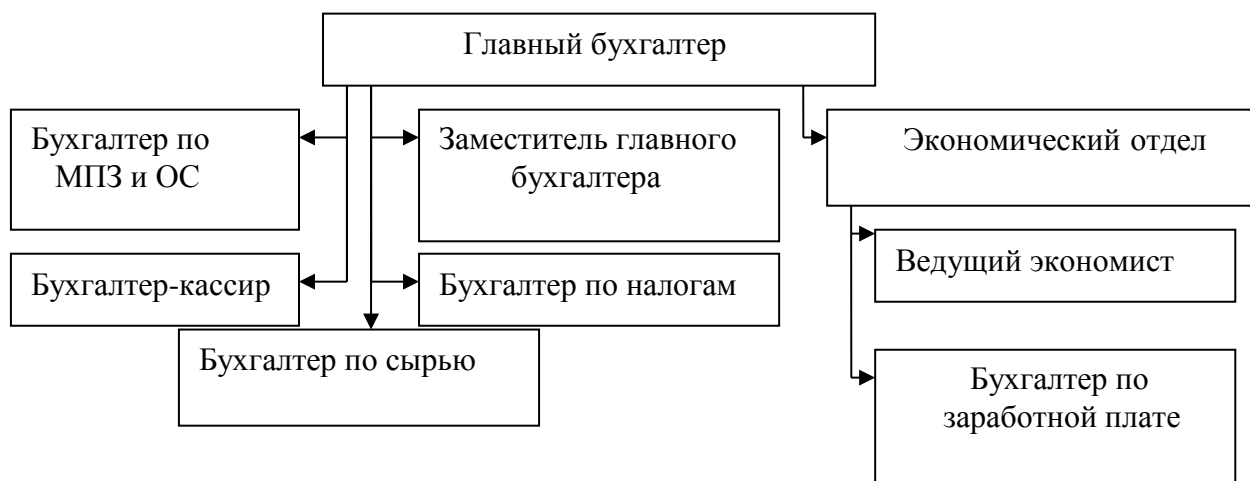


Рисунок 2 – Структура бухгалтерии ЗАО «Цветлит» в г.Саранск

Ответственность за организацию бухгалтерского учета несут руководители организаций. Главный бухгалтер подчиняется непосредственно директору общества и несет ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности. Главный бухгалтер обеспечивает соответствие осуществляемых хозяйственных операций законодательству РФ, контроль за имуществом и выполнением обязательств.

Требования главного бухгалтера по документальному оформлению хозяйственных операций и представлению в бухгалтерию необходимых документов и сведений обязательны для всех работников организации (п.2 и п.3 ст.7 Закона РФ «О бухгалтерском учете»).

Бухгалтерский учет осуществляется в соответствии с рабочим планом счетов, утвержденным на предприятии, разработанным на основании типового плана счетов.

Бухгалтерский учет ведется на основе журнально-ордерной формы, с применением современной компьютерной техники. Используется специализированная бухгалтерская компьютерная программа «1С Бухгалтерия 8.2», «1С Предприятие». Заработная плата. Камин». Аналитические и синтетические регистры бухгалтерского учета оформляются автоматизировано с применением форм, предусмотренных применяемой программой.

Учет ведется по установленной форме, методам бухгалтерского учета путем двойной записи на счетах бухгалтерского учета.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Официальный сайт ЗАО «Цветлит» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://zvetlit.ru>

*Шойимова Ш., к.п.н.
ст. преподаватель
кафедра иностранных языков, педагогики и психологии
Ташкентский педиатрический медицинский институт*
*Шойимова Ш.
ст. преподаватель
кафедра языков
Академический лицей при Ташкентском педиатрическом
медицинском институте
Узбекистан, г. Ташкент*

ЛИДЕРСТВО КАК СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН

Аннотация. Статья посвящена проблеме лидерства, авторы рассказывают о различных известных теориях этого феномена.

Ключевые слова: лидер, лидерство, «теории черт», «ситуационная теория», «теория определяющей роли последователей», «психоаналитическая теория лидерства».

Проблема лидерства в социальной психологии является одной из наиболее важных и дискуссионных проблем на протяжении сотни лет, по специфике функционирования которой до сих пор нет единого мнения. Вопросы лидерства вызывали интерес людей с древних времен. Однако систематическое, целенаправленное и широкое изучение лидерства началось только со времен Ф.Тейлора. Было проведено очень много исследований, тем не менее, все еще не существует полного согласия по поводу того, что такое лидерство и как оно должно изучаться.

Лидерство – это тип управленческого взаимодействия (в одном случае между лидером и последователями), основанный на наиболее эффективном для данной ситуации сочетании различных источников власти и направленный на побуждение людей к достижению общих целей. Из этого и других определений лидерства следует, что лидерство является функцией лидера, последователей и ситуационных перемен.[1].

«Лидер (от англ. leader -- ведущий, первый, идущий впереди) -- лицо в какой-либо группе (организации), пользующееся большим, признанным авторитетом, обладающее влиянием, которое проявляется как управляющие действия». «Лидерство - это естественный социально-психологический процесс в группе, построенной на влиянии личного авторитета человека на поведение членов группы. Лидер не только направляет и ведет своих последователей, но и хочет вести их за собой, а последователи не просто идут за лидером, но и хотят идти за ним».

Дж.Терри считают, лидерство – это воздействие на группы людей, побуждающее их к достижению общей цели. Р.Танненбаум, И.Вэшлер и Ф.Массарик определяли лидерство как межличностное взаимодействие, проявляемое в определенной ситуации с помощью коммуникационного

процесса и направленное на достижение специфической цели или целей.

В практике управления лидерство - это способность эффективно использовать все имеющиеся источники власти для превращения созданного для других видения в реальность. Лидеры используют власть как средство в достижении целей группы или организации. Если лидеры достигают цели, то власть как средство используется ими для ускорения этого достижения.[2].

В исследовании лидерства возникло под влиянием английского психолога и антрополога Ф. Гальтона, который выдвинул идею наследственности в природе лидерства. «Основной идеей такого подхода было убеждение, что если лидер обладает качествами, передающимися по наследству и отличающими его от других, то эти качества можно выделить. Однако составить такой перечень не удавалось. Впервые список из 79 черт, упоминаемых различными исследователями как «лидерские», составил американский психолог К. Бэрд в 1940 г. Тем не менее ни одна из черт этого списка не заняла прочного места в разных перечнях. К примеру, только 5% черт были названы в них четыре раза, 4% -- три раза, 26% -- дважды, 65% -- один раз. Без сомнения, личные пристрастия исследователей повлияли на их выбор черт в качестве лидерских» [3]

«**Теории черт**» имела широкое распространение в науке. Главная идея заключается в понимании лидерства как феномена, порождаемого специфическими чертами лидера, «такими как искусство убеждения, благородство, любовь к риску, энтузиазм, беспристрастность, сила воли, смелость, честность, справедливость, искренность и т.д.» [4] В рамках теории черт рассмотрим основные черты, характерные для большинства лидеров.

1) Доминантность (с англ. «господство», «преобладание», «влияние»). Предполагает наличие стремления лидера влиять на других людей. Влияние должно находить внутренний отклик у подчинённых.

2) Уверенность в себе. Уверенный в себе лидер обеспечивает психологический комфорт членов группы.

3) Эмоциональная уравновешенность и стрессоустойчивость. При этом лидер должен искать средства эмоциональной разрядки для того, чтобы предотвратить переход сдерживаемых эмоциональных реакций в невроты и развивающиеся на их основе психосоматические заболевания.

4) Креативность. Заключается в способности к творческому решению стоящих перед группой задач, способности видеть элементы новизны, творчества в деятельности других людей.

5) Предприимчивость, способность к риску, ответственности, харизма, общительность.

6) Независимость. «Главное, чтобы руководитель имел свою точку зрения на возникающие проблемы, свое и профессиональное, и человеческое лицо и поддерживал это свойство в последователях» [5]

7) Интеллект лидера должен быть выше среднего по группе, ибо не выше, так как в таком случае лидер перестаёт восприниматься как один «из нас», также лидер не может обладать интеллектом ниже среднего по группе, так как он не сможет управлять людьми, превосходящими его по интеллекту.

8) Лидеры как правило высокого или низкого роста.

Ситуационная теория получила наибольшее распространение после падения доверия к теории черт. В контексте данной теории лидер рассматривается как функция ситуации. Смена лидера в соответствии с данной теорией происходит тогда, когда социальная ситуация существования группы кардинально меняется. Эта концепция теории лидерства не показалась исследователям достаточно убедительной. Даже была попытка усмотреть в ней личность лидера как марионетки. Преодолеть это ограничение решил Э. Хартли, который предложил модификацию ситуативной теории:

- ✓ «если человек становится лидером в одной ситуации, то не исключено, что он может им стать и в другой;
- ✓ в результате стереотипного восприятия лидеры в одной ситуации
- ✓ рассматриваются группой как «лидеры вообще»;
- ✓ став лидером в одной ситуации, индивид приобретает авторитет, который способствует избранию его лидером и в другой ситуации;
- ✓ лидером чаще выбирают человека, который имеет мотивацию к достижению этого статуса.

«**Теория определяющей роли последователей**» является одной из самых популярных теорий. Данный тип теории провозглашал лидерство «как функцию от ожиданий (ожиданий) последователей» [4]. Известно, что лидер не может существовать без группы. Последователи могут принимать и отвергать лидера. Лидер будет приниматься группой лишь до тех пор, пока он будет разделять ценности, значимые для группы. При утрате поддержки от своей группы лидер теряет способность влиять на её деятельность. Таким образом, деятельность лидера детерминируется его последователями.

Взгляды З. Фрейда относятся к **психоаналитической теории** лидерства. В соответствии с данной теорией лидерство рассматривается как эффект нереализованных в социальной жизни желаний человека. Подавленные влечения становятся в последствии источником высокой социальной активности. Происходит социальная компенсация психологической неудовлетворённости за счёт влияния на других.

Лидерство также рассматривается как следствие комплекса неполноценности (Альфред Адлер), возникающего в детстве и «являющегося универсальной движущей силой в преодолении препятствий и развития личности». В бихевиоризме лидерство изучалось как результат борьбы за выживание, которая в большинстве случаев происходит на неосознанном уровне. В этой теории лидерство связывали с такими

качествами человека, как доминантность, инициатива, напористость и агрессивность [2].

Использованные источники:

1. Кочеткова, А.И. Основы управления персоналом: учебник / А.И. Кочеткова. - М.: ТЕИС, 2000. - 56 с.
2. Кричевский, Р.Л. Если вы руководитель...: Элемент психологии менеджмента. Психология малой группы: учеб. пособие / Р.Л. Кричевский. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 180 с.
3. Социальная психология. Учебное пособие для ВУЗов Р. Мокшанцев, А. Мокшанцева. Издательства: Сибирское соглашение, Инфра-М, 2001 г..
4. Социальная психология под ред. А.Л. Журавлева М., 2002 г..
5. Лидерство как социально-психологический феномен Ермакова Ж. А. М. 2002 г..

Шойимова Ш.С.

преподаватель

*Академический лицей при Ташкентском
педиатрическом медицинском институте*

Узбекистан, г. Ташкент

О ПОДГОТОВКЕ СОВРЕМЕННОГО СПЕЦИАЛИСТА СРЕДНЕГО ЗВЕНА

Аннотация. Автор размышляет о современной подготовке специалистов со средним специальным образованием, подготовка к будущей профессии начинается с первых дней учебы. Для формирования профессиональных знаний, умений, навыков, наличие мотивации у обучающихся имеет важное значение, не последнюю роль играет и коллектив педагогов.

Ключевые слова. Специалист, профессиональная деятельность, знания, умения, навыки.

В нашей стране большое значение приобретает подготовка специалистов среднего звена. Средние специальные учебные заведения делятся на профессиональные колледжи и академические лицеи. Их задачи различны. Первые готовят специалистов среднего звена. Надо сказать, что в республике широко развита сеть профессиональных колледжей. Обучение длится 3 года, оно обязательное, как и среднее образование, по окончании учащиеся имеют диплом специалиста в различных областях: повар, автомеханик, зуботехник, бухгалтер, медсестра и т.д. Академические лицеи, в основном, подготавливают ребят в вуз, здесь тоже обучение длится 3 года и оно обязательно.

Подготовка к будущей профессии начинается с первых дней учебы, несмотря на обилие общеобразовательных предметов, учащиеся первого года обучения проникаются духом своей будущей профессии. Успех профессиональной деятельности зависит от навыков. Навык — это

совершенное владение действием, автоматизированный компонент сознательной деятельности. Чем больше навыков, тем успешнее и легче идет работа. Человек, в совершенстве обладающий навыками, имеет возможность сосредоточиться на главном, проявить творчество в своей деятельности, выполнить ее с большими количественными и качественными показателями.[1]

Как известно, одним из условий формирования профессиональных знаний, навыков, умений является наличие мотивации у обучающихся. В ее формировании не последнюю роль играет и коллектив педагогов, принимающий новых учащихся. Первокурсников важно ознакомить с историей учебного заведения, показать лаборатории, мастерские, инвентарь, различные кабинеты, спортивный зал, столовую, общежитие, рассказать о традициях. Полученные впечатления вызывают у них, как правило, интерес к учению, укрепляют стремление к овладению профессией. При этом не следует акцентировать внимание студентов на сложности их будущей профессии. Необходимо воздействовать не только на познавательные процессы, но и на чувства, волю, интересы, психические состояния учащихся. Развитие профессиональных ЗУНов учащихся идет быстрее, если им разъясняются требования будущей профессии, отрицательные последствия слабой подготовки, показываются достижения выпускников.

Благодаря реформам в образовании, наши средние специальные учебные заведения повсеместно отличаются хорошей материально-технической базой. Новые здания учебных корпусов, комфортные общежития и столовые, современные лаборатории и мастерские, оснащены всем необходимым инвентарем, начиная от колбы и кончая трактором. Учиться в таком учебном заведении – одно удовольствие.

Приобретая профессию, учащиеся осваивают различные навыки, связанные с решением различных вопросов своей будущей деятельности. Качество полученных профессиональных знаний должны отвечать его будущей специальности, функциональным обязанностям. Трудно назвать профессию, в которой не нужны были бы сенсорные, двигательные, умственные (интеллектуальные), речевые навыки, навыки коллективной работы и общения. Сенсорные навыки относятся к работе органов чувств (зрения, слуха и т. д.) и в целом к чувственному познанию (считывание показаний приборов, определение расстояний, определение веществ по запаху и т. п.). Двигательные навыки — результат овладения движениями. Они нужны для чтения, письма, выполнения лабораторных работ, игры на музыкальных инструментах и т. д. Умственные навыки проявляются при выполнении умственных задач (навыки анализа поступающей информации, уяснения задачи, оценки обстановки, выработки и принятия решения и т. п.). Умственные навыки, включенные в конкретную деятельность, делают ее более рациональной и продуктивной. Речевые навыки — автоматизированные компоненты речевой деятельности. Они входят в

устную, письменную и речь общения. Навыки коллективной деятельности — результат освоения норм, правил и условий успешного взаимодействия между специалистами, итог выполнения общей задачи. Они способствуют налаживанию контактов, взаимопониманию, созданию хорошего эмоционального и делового тона общения.[1]

Одной из особенностей среднего профессионального образования является преобладание практических часов над теоретическими. Именно в практике учащиеся могут смоделировать свое поведение в профессии, будь то процедурная, кабинет стоматолога или посевное поле. Современные информационные и технические учебные средства обучения вызывают у ребят заинтересованность, они лучше представляют себе свою будущую профессию.

Они проявляют самостоятельность в проверке теоретических знаний на практике, и такое творческое отношение к решению различных задач обеспечивает их глубокое и прочное усвоение.

Создание проблемных ситуаций на занятии – главная задача педагогов. Мы должны отойти от предъявления готовых знаний. Как известно, такой подход не способствует развитию собственного мнения, размышлений и критических суждений. Проблемное обучение может иметь разные качественные уровни в зависимости от курса, степени владения предметом и т. д. Для усвоения знаний необходимо применять их на практике. Главная форма такого применения — решение задач. Именно в процессе активного практического использования знаний они становятся более обобщенными и твердыми, часть из них переходит в навыки и умения.[1]

Современное обучение базируется на гуманистической педагогике, поэтому индивидуальный подход, учет темперамента, способностей, опыта студента помогает более экономно и продуктивно улучшать навыки. На формирование навыков влияют изменение работоспособности в течение недели (в какой день проводится упражнение), время суток. Поэтому овладение новыми и сложными навыками лучше начинать в первую половину средних дней недели, а повторение — в другое время.[1]

Немаловажное значение в СПО имеет практика, стажировка, выполнение обязанностей специалиста в реальных условиях профессиональной деятельности. Чем лучше организована производственная или другая практика, тем увереннее будет себя чувствовать выпускник на производстве, у него появляется правильный взгляд на соотношение своих возможностей и трудностей осуществления профессиональной деятельности.

Большим положительным результатом в подготовке специалистов среднего звена явилось Постановление Кабинета Министров РУз о трудоустройстве выпускников СПО. Неукоснительное выполнение этого документа позволило тысячам молодых людей начать свою профессиональную деятельность, которой они обучились.

Использованные источники:

1. Дьяченко М. И., Кандыбович Л. А. Формирование у студентов профессиональных знаний, навыков, умений. "Психология высшей школы". Минск, 1998.
2. Слостенин В.А., Исаев И.Ф., Мищенко А.И., Шиянов Е.Н. Педагогика. Учебное пособие для студентов педагогических учебных заведений. М., 2000.
3. Профессиональная педагогика. Под редакцией академиков РАО С.Я.Батышева и А.М. Новикова. Москва, 2010.

*Шойимова Ш. С., к.п.н.
ст. преподаватель
кафедра иностранных языков, педагогики и психологии
Гозиходжаева З. И.
студент первого курса
медико-педагогический факультет
Ташкентский педиатрический медицинский институт
Узбекистан, г. Ташкент*

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ФАКТОРЫ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ ПЕДАГОГА

Аннотация. В статье рассматриваются психологические аспекты, факторы, стадии и синдром эмоционального выгорания, их влияние на профессиональную деятельность и здоровье педагога.

Ключевые слова: эмоциональное выгорание, синдром профессионального выгорания, стадии эмоционального выгорания, психологические аспекты, факторы профессионального выгорания.

В Узбекистане, в настоящее время особое внимание уделяется модернизации образования, главная цель которой – повышение его качества. Возможные пути решения данной проблемы характеризуется активным внедрением инновационных технологий в педагогический процесс. В условиях происходящих изменений все более высокие требования предъявляются не только к высокому уровню профессионализма (знания, умения и навыка) педагога, но и к уровню его личностного саморазвития, его психологического самочувствия.

В практике образовательных учреждений возникает проблема профессиональной деформации как отражение личностных противоречий между требуемой от педагога мобилизацией и наличием внутренних энергоресурсов. А также наличие достаточно устойчивых отрицательных психических состояний, проявляющихся в перенапряжении и переутомлении, что приводит к формированию «эмоционального выгорания» в профессиональной деятельности.

В соответствии с научной позицией, такое состояние эмоционального истощения довольно часто встречается у людей, работающих в социальной сфере (педагогов, врачей, работников социальных служб, психологов,

менеджеров). Как правило, такие специалисты на определенном этапе своей деятельности неожиданно начинали терять интерес к ней, формально относятся к своим обязанностям, начинают конфликтовать с коллегами по принципиальным вопросам. Иначе говоря, это результаты долговременной стрессовой ситуации, характерные для профессионала, работающего в сфере «человек- человек», в первую очередь, для педагога.

Появился термин «burnout», который в русскоязычной психологической литературе переводится как «выгорание» или «сгорание». В настоящее время существует единая точка зрения на сущность профессионального выгорания и его структуру. Согласно современным данным, под «психическим выгоранием» понимается состояние физического, эмоционального, умственного истощения, проявляющееся в профессиях эмоциональной сферы [2].

Синдром профессионального выгорания развивается как следствие комбинации организационных, профессиональных стрессов и личностных факторов. Этот синдром включает в себя три основные составляющие:

Эмоциональное **истощение** ослабляет физические ресурсы личности, понижает сопротивляемость организма стрессовым агентам, ограничивает вариативность поиска других источников развития, тем самым, выступая препятствием в возникновении потребности саморазвития, самоактуализации. **Редукция** личных достижений (осознание своей некомпетентности, не успешности в профессиональной деятельности) ослабляет общую мотивацию, прекращает творческое развитие человека как личности средствами профессии. **Деперсонализация**, являя собой личностную отстраненность, проникая в установки, принципы и систему ценностей личности, искажает интегративный компонент личностной зрелости, меняя позитивное отношение к миру на противоположное [1].

Можно выделить три основные стадии синдрома эмоционального выгорания у педагога:

первая стадия начинаются умеренные, недолгие, случайные признаки процесса. Все признаки и симптомы проявляются в легкой форме, выражаются в заботе о себе, например, путем расслабления и организации перерывов на работе. Затем исчезают положительные эмоции, появляется некоторая отстраненность в отношениях с коллегами и членами семьи. Обычно на эти первоначальные симптомы в зависимости от характера деятельности, величины нервно-психических нагрузок и личностных особенностей специалиста. Возникает состояние тревожности, неудовлетворенности (первая стадия может формироваться в течение 3-5 лет).

На второй стадии возникают недоразумения с учащимися. Наблюдается снижение интереса к работе, потребности в общении. Постепенно неприязнь проявляется в присутствии учащихся. Вначале это с трудом сдерживаемая антипатия, а затем и вспышки раздражения.

Симптомы проявляются более регулярно, носят более затяжной характер и труднее поддаются коррекции. Человек может чувствовать себя истощенным после хорошего сна и даже после выходных. Подобное поведение — это неосознаваемое и самим проявление чувства самосохранения при общении (формирования данной стадии в течение 5-15 лет).

На третьей собственно личностное выгорание. Характерна полная потеря интереса к работе и жизни вообще, эмоциональное безразличие, оцепенение, ощущение постоянного отсутствия сил. Наблюдаются нарушения памяти и внимания, нарушения сна с трудностями засыпания и ранними пробуждениями, личностные изменения. Человек становится опасно равнодушным ко всему, даже к собственной жизни. На этой стадии ему гораздо приятнее общаться с животными и природой, чем с людьми. Возможно развитие тревожного, депрессивного расстройств, зависимостей от психоактивных веществ (стадия может формироваться 10-20 лет).

Имеет место три психологических аспекта профессионального выгорания:

Первый — *снижение самооценки*. Как следствие, такие «сгоревшие» работники чувствуют беспомощность и апатию. Со временем это может перейти в агрессию и отчаяние.

Второй — *одиночество*. Люди, страдающие от эмоционального выгорания, не в состоянии установить нормальный контакт с другими людьми.

Третий — *эмоциональное истощение, соматизация*. Усталость, апатия и депрессия, сопровождающие эмоциональное выгорание, приводят к серьезным физическим недомоганиям — гастриту, мигрени, повышенному артериальному давлению, синдрому хронической усталости и т.д.

Кроме того, существуют три фактора эмоционального выгорания связанные с организацией работы:

Личностный фактор. Это, прежде всего, чувство собственной значимости на рабочем месте, возможность профессионального продвижения, автономия и уровень контроля со стороны руководства. Если специалист чувствует значимость своей деятельности, то он становится достаточно неуязвимым по отношению к эмоциональному сгоранию. Если же работа выглядит в его собственных глазах незначимой, то синдром развивается быстрее. Его развитию способствует также неудовлетворенность своим профессиональным ростом, излишняя зависимость от мнения окружающих и недостаток автономности, самостоятельности.

Ролевой фактор. На развитие выгорания существенно влияют конфликт ролей и ролевая неопределенность, а также профессиональные ситуации, в которых совместные действия сотрудников в значительной степени не согласованы: отсутствует интеграция усилий, но при этом присутствует конкуренция. А вот слаженная, согласованная коллективная работа в ситуации распределенной ответственности как бы предохраняет

работника социально – психологической службы от развития синдрома эмоционального сгорания, несмотря на то, что рабочая нагрузка может быть существенно выше.

Организационный фактор. Исследования показали, что на развитие синдрома влияет многочасовая работа, но не любая, а неопределенная (нечеткость функциональных обязанностей) либо не получающая должной оценки. При этом негативно сказывается не раз подвергавшийся критике стиль руководства, при котором шеф не позволяет сотруднику проявлять самостоятельность (по принципу «инициатива наказуема») и тем самым лишает его чувства ответственности за свое дело и осознания значимости, важности выполняемой работы. [3]

Профилактика эмоционального выгорания у педагога должна быть комплексной, психологической, организационной, направленной на коррекцию нарушений психического состояния и, при необходимости, на улучшение психологического климата в коллективе, оптимизацию труда педагога. В связи с этим огромное внимание необходимо уделять организации целенаправленной работы по сохранению психического здоровья педагогов.

Использованные источники:

1. Бодров В.А. Психология профессиональной деятельности. – М.: PerSe. – 2001.- 511 с
2. Орел В.Е. Феномен «выгорания» в зарубежной психологии: эмпирические исследования и перспективы // Психологический журнал, 2001, Т.22, № 1, С.90-101.
3. Филина С.В. О синдроме профессионального выгорания» и технике безопасности в работе педагогов и других специалистов социальной сферы[Текст] // Школьный психолог. - 2003. - № 36. – С. 12-13.

*Шойимова Ш.С., к.псих.н.
ст.преподаватель*

*кафедра иностранных языков, педагогики и психологии
Ташкентский педиатрический медицинский институт*

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРЕШЕНИЮ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ

Аннотация. Автор размышляет о природе межличностных конфликтов, многообразии причин их возникновения и пути разрешения.

Ключевые слова: межличностный конфликт, причины конфликтов, конфликтная ситуация.

В настоящее время особое внимание проблема эффективного разрешения конфликтов приобретает актуальность не только в плане улучшения эмоционального климата межличностного взаимодействия, но и является необходимой составляющей успешного делового взаимодействия между людьми.

Конфликт (от лат. “столкновение”) - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия. В основе любого конфликта лежит ситуация, включающая либо противоречивые позиции сторон по какому-либо поводу, либо противоположные цели или средства их достижения в данных условиях, либо несовпадение интересов, желаний, влечений оппонентов и т.п.

Межличностный конфликт вовлекает двух или более индивидов, воспринимающих себя в оппозиции друг к другу в отношении мнений, расположений, ценностей или поведения. Проявляется он как столкновение личностей по поводу целей познания, а также и в чувственном плане.

Существует огромное многообразие причин возникновения конфликтов, обусловленное различными ситуациями взаимодействия между людьми. В целом, как утверждает Е.Мелибруды, поведение человека в конфликтной ситуации зависит от следующих психологических факторов:

- адекватность восприятия конфликта;
- открытость и эффективность общения, готовность к всестороннему обсуждению проблем;
- способность к созданию атмосферы взаимного доверия и сотрудничества;
- адекватность самооценки своих возможностей и способностей;
- стремление доминировать;
- консерватизм мышления, взглядов, убеждений;
- принципиальность и прямолинейность в высказываниях;
- определенный набор эмоциональных качеств личности, агрессивность, упрямство, раздражительность [2].

Разъяснение требований к работе является одним из эффективных методов управления и предотвращения конфликтов. Каждый специалист должен четко представлять, какие результаты от него требуются, в чем состоят его обязанности, ответственность, пределы полномочий, этапы работы. Метод реализуется в виде составления соответствующих должностных инструкций (описаний должности), распределения прав и ответственности по уровням управления.

Межличностные методы - при создании конфликтной ситуации или начале развертывания самого конфликта его участникам необходимо выбрать форму, стиль своего дальнейшего поведения с тем, чтобы это в наименьшей степени отразилось на их интересах. При выборе эффективного стиля разрешения конфликта ключевыми являются два аспекта: власть одного человека по отношению к другому и то, что данная личность из себя представляет что можно от него ожидать. Соотношение данных факторов поможет выбрать наиболее эффективный с точки зрения “выигрыша” в конфликте способ поведения.

Важным является способность помнить о своих интересах в

конфликтной ситуации. Если “победа” в конфликте имеет не такое большое значение по сравнению с силой негативных эмоций в конфликтной ситуации, можно уйти от участия в конфликте. Необходимо определить реальные проблемы и интересы обеих сторон конфликтной ситуации. Ключом к решению проблемы является определение истинных интересов сторон по основным направлениям:

- ✓ скрытые желания и интересы сторон;
- ✓ что требуется для удовлетворения этих скрытых желаний и интересов.

Существует два способа получения этих сведений:

1. Открытое обсуждение
2. Использование интуиции для того, чтобы заглянуть в скрытую сущность происходящего.

Способность прогнозировать поведение другого человека помогает предсказать возможные варианты его поведения в конфликтной ситуации. Человек, владеющий набором стилей поведения в конфликте, обладает более выраженным преимуществом, позволяющим адаптироваться к ситуации и найти оптимальный путь ее решения [3].

Джини Грехем Скотт описывает *рационально - интуитивную модель овладения конфликтной ситуацией*. С самого начала этот метод вовлекает в работу сознание и интуицию при осуществлении выбора образа действия в конфликтной ситуации. Этот подход основывается на оценке обстоятельств, характеров, интересов и нужд вовлеченных в конфликт людей, а также собственных целей, интересов, нужд. В серьезные конфликты всегда вовлечены эмоции участников. Таким образом, одним из первых шагов к разрешению конфликта является подавление рождаемых им отрицательных эмоций - собственных и эмоций других людей.

После подавления эмоций появляется возможность использовать соответственно разум или интуицию для того, чтобы сформулировать возможные решения, приемлемые для всех заинтересованных сторон.

Хелена Корнелиус и Шошана Фэйр предлагают следующие приемы разрешения конфликтной ситуации [4]:

- в решении проблемы учитывать нужды каждого;
- творческий подход к решению проблемы: превратить проблему в возможность открыть для себя и для других нечто новое;
- эмпатия: приемы общения, ведущие к сближению. Выслушайте мнение оппонента. Дайте ему возможность высказаться;
- оптимальное самоутверждение: нападать на проблему, а не на личность. Выскажите свое мнение так, чтобы вас услышали;
- совместная власть: как нейтрализовать борьбу за власть. Как добиться “совместной власти”;
- как управлять эмоциями: страх, гнев, обида, разочарование могут стать стимулом положительных перемен;

- готовность к разрешению конфликта: уметь опознавать личные установки, мешающие объективному взгляду на вещи;
- выработка альтернатив: их совместный творческий поиск;
- способность к ведению переговоров: эффективное планирование и варианты стратегии для достижения согласия;
- уметь увидеть проблему в широком контексте и в долгосрочной перспективе.

Причинами возникновения конфликта могут являться нарушение организационного взаимодействия, обусловленное нечеткой постановкой задач работы, ошибки межличностного восприятия.

Анализ теоретической литературы по проблеме конфликта показывает, что конфликт с неизбежностью сопровождает все сферы межличностного взаимодействия. Конфликт, оказывая дезорганизующее влияние на совместную деятельность людей, может быть в то же время обращен в продуктивное русло, обостряя возникшее противоречие и способствуя выработке более осознанного и целесообразного решения проблемы. Кроме того, разрешение индивидом конфликтной ситуации обогащает его жизненный опыт в сфере межличностного взаимодействия.

Использованные источники:

1. Андреева Г. М. Социальная психология. М.:Аспект Пресс, 2000.-376 с.
2. Гришина Н.В. Психология конфликта.-СПб.:Изд-во "Питер", 2000. -464 с.
3. Джини Грехем Скотт. Конфликты. Пути их разрешения. Киев, Внешторгиздат, 1991. - 192 с.
4. Корнелиус Х., Фэйр Ш. Выиграть может каждый. М.: Стрингер, 1992.- 116с.

Шойимова Ш., к.п.н.

ст. преподаватель

*кафедра иностранных языков, педагогики и психологии
Ташкентский педиатрический медицинский институт*

Шойимова Ш.

ст. преподаватель

кафедра языков

Академический лицей при Ташкентском педиатрическом

медицинском институте

Узбекистан, г. Ташкент

ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ КАК ФАКТОР МЕЖЛИЧНОСТНОГО ПОНИМАНИЯ В ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ

Аннотация. Для молодых людей большую значимость приобретают отношения со сверстниками, так как у них явно прослеживается стремление к самостоятельности, самовыражению, равнопартнерским отношениям. Межличностные отношения молодых людей во многом зависят от гендерных различий, понимая эти отличия можно найти способы оказания

психологической помощи юношам и девушкам.

Ключевые слова: гендер, юношеский возраст, межличностное понимание, гендерные различия.

Актуальность изучения гендерных различий в рамках межличностного понимания и взаимопонимания в юношеском возрасте обусловлена необходимостью поиска путей более эффективной психологической помощи юношам и девушкам, связанные с налаживанием межличностного взаимопонимания с окружающими. Термин «гендер», как известно, отражает социальные, культурные, психологические и иные особенности взаимоотношений между полами. Гендер включает в себя ролевые, поведенческие, ментальные и эмоциональные отличия между мужчинами и женщинами. Существует несколько подходов к изучению различий между представителями двух полов:

- биологический,
- этологический,
- антропологический,
- социальный,
- психологический.

В каждом из этих подходов выделяют определенные детерминанты, влияющие на появление этих различий: это, соответственно, влияния, оказываемые на генном уровне; происходящие из общих закономерностей поведения живых существ; возникшие в следствии культурно-исторических взаимодействий народов, особенностей их быта и культуры; берущие начало при включении в социальные отношения, возникающие под влиянием социальных институтов, групп, закономерностей массового поведения и процессов, происходящих в обществе [1,3].

Возраст юности (16-22 лет) - это особая пора, знаменующаяся завершением перехода от детства к взрослости. В биологическом плане возраст 16-17 лет является одним из главных периодов роста и формирования организма: изменение нервной и эндокринной систем и как результат - значительные физические изменения (увеличение роста и массы тела).

Юношеский возраст лет представляет исключительно сложный этап психического развития - становление человека как личности, когда на основе качественно нового характера структуры и состава деятельности ребенка закладываются основы сознательного поведения, вырисовывается общая направленность и формирование нравственных представлений и социальных установок.

Межличностные отношения развиваются на протяжении всего периода детства и юности; на каждом этапе развития они обладают рядом характерных свойств, присущих определенному возрасту. В юношеском возрасте складываются две разные по своему значению для психического развития системы взаимоотношений: одна - со взрослыми, другая - со

сверстниками. Выполняя одну и ту же общую социализирующую цель, эти две системы взаимоотношений нередко входят в противоречие друг с другом по содержанию и регулирующим их нормам.

Для молодых людей большую значимость приобретают отношения со сверстниками, так как у них явно прослеживается стремление к самостоятельности, самовыражению, равнопартнерским отношениям. Это стремление, свои актуальные интересы и потребности ребенок может удовлетворить в полной мере только в общении со сверстниками, в процессе межличностных отношений с ними.

Полученная структура факторов отразила систему общих категорий, которые они используют при восприятии, оценке других людей и себя. Половая специфика (сравнивались юноши и девушки) проявилась в размещении «женских» и «мужских» объектов в общем семантическом пространстве [2]. Но сами основания категоризации как факторы восприятия и оценки «других» у мужчин и женщин вряд ли являются одинаковыми. Результаты раздельной факторизации мужской и женской матрицы продемонстрировали различия в строении семантических пространств. Количество значимых интерпретируемых факторов оказалось одинаковым. Но их содержание, состав шкал отличались, в том, что фактор «чувствительность, эмоциональность» другого, выделенный в общем семантическом пространстве, в данном случае получил разное воплощение.

У девушек он разделился на два фактора. Один из них отражал чувствительность как сензитивность, тонкость переживаний, эстетическую впечатлительность (по составу шкал он оказался связан также с гуманным и открытым стилем отношений с окружающими). Другой, более мощный по объясняемой дисперсии фактор, отражал спонтанность, романтический поиск, увлекаемость. В отличие от предыдущего, он не включал характеристики отношений с другими, а описывал скорее характеристики состояния сознания.

В мужском семантическом пространстве столь тонкой дифференцировки при восприятии данных качеств не обнаружилось. Тонкий, эмоционально чувствительный человек для юношей одновременно является несколько неадаптированным к реалиям жизни романтиком с недостаточным самоконтролем. В то же время у юношей лучше дифференцировано восприятие и оценка социальной активности, практичности и социальной приспособленности. В сознании девушек эти качества образуют один фактор, но в мужской матрице отдельно выделился фактор «социальная активность, практичность, деловитость» наряду с другим фактором, отражающим «социальную приспособленность – неприспособленность, принятие – отрицание ценности социальных норм». Заметим, что «мужской» и женский» тип – это условные названия некоторых возможных вариантов структурирования социоперцептивного образа, не обязательно связанных с половой принадлежностью.

Процесс межличностного понимания обусловлен гендерными различиями. Так, понимание другого человека у мальчиков происходит через интеллектуальное сходство, у девочек – через эмоциональное сочувствие, переживание.

Ситуации общения человека с представителями группы, по отношению которой уже есть сложившийся стереотип, порождают возникновение стереотипов понимания. Так, от женщин ожидается, что они будут более заботливы, относительно чувствительны и более экспрессивны, в то время как мужчины - настойчивы, авторитарны и более настроены на соперничество.

Проверяя связи половых стереотипов и концепции Я у студентов, выделены личностные характеристики, которые чаще всего предписываются мужчинами и женщинам. Среди первых были названы агрессивность, независимость, неэмоциональность и способность скрывать свои чувства, целенаправленность, стремление к доминированию, активность, соревновательность, прямолинейность (direct), склонность к приключениям, легкость в принятии решений, самоуверенность, амбициозность, малая значимость собственной внешности, предпочтение науки искусствам. Среди вторых - тактичность, нежность, забота о чувствах других, религиозность, спокойность, сильная потребность в защите, аккуратность, общительность, любовь к литературе и искусству. Интересно, что маскулинные черты воспринимались как более социально желательные обеими полами [3,4].

Различия в целевых условиях можно обнаружить в ситуациях, когда мужчины и женщины делятся значимыми переживаниями. Многие мужчины представляют себя в роли человека, готового разрешить любые проблемы (когнитивная сторона общения). Женщинам же чаще необходимо не это при решении эмоциональных проблем: им нужно понимание и выражение симпатий (подход Я-Понимаю или Я-Сожалею, а не Я-Знаю-Как-Решить-Проблем), т. е. большая эмпатия, процесс сопереживания (эмпатийная сторона), а не действие и не результат.

Итак, гендерные различия являются одним из существенных факторов, обеспечивающих понимание в межличностном общении.

Использованные источники:

1. Бендас Т.В. Гендерная психология. Учеб. пособие. - СПб.: Питер, 2005. - 431с.
2. Гаврилова Е.В., Лузаков А.А. Особенности межличностного восприятия и оценивания у мужчин и женщин (психосемантическое исследование) // Человек. Сообщество. Управление: Научно-информационный журнал. – Краснодар, 1999. – №1. – С. 81-89
3. Ильин Е.П. Пол и гендер. С-Пб.: Питер, 2010.
4. Чернова И.И. Основы гендерных знаний: Учеб. пособие. - Н.Новгород, 2000. - 113 с.

*Шохонов Д.С.
студент 3 курса
Абрамова К.А., к.э.н.
доцент*

*ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ФАКТОР УВЕЛИЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены теоретические и практические аспекты особых экономических зон Российской Федерации, более подробно разобраны ОЭЗ Московской области. Выделена основная проблема развития особых экономических зон России и приведен пример решения данного вопроса.

Ключевые слова: Особая экономическая зона, инновация, приоритеты развития, специализация.

Особые экономические зоны являются институтом развития бизнеса в Российской Федерации, способствующие повышению конкурентоспособности, диверсификации и эффективности российской экономики. Особая экономическая зона (в дальнейшем - ОЭЗ) является инструментом государственной региональной политики. ОЭЗ – это территория, которую государство наделяет особым юридическим статусом и экономическими льготами для привлечения российских и зарубежных инвесторов в приоритетные для России отрасли. Так же на территории ОЭЗ действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности и может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны. Приоритетом для создания особых экономических зон является привлечение инвестиций, повышение уровня социально-экономического развития и создание импульса роста для развития депрессивных регионов.

Каждую особую экономическую зону государство наделяет специальным юридическим статусом, который дает инвесторам ОЭЗ ряд налоговых льгот и таможенных преференций, а так же гарантирует доступ к инженерной, транспортной и деловой инфраструктуре. Для российских компаний ОЭЗ это возможность реализовать амбициозные проекты и выйти на внешние рынки. Для иностранных компаний ОЭЗ это выход на российский рынок.

В ОЭЗ созданы комфортные условия для развития бизнеса, реализации смелых идей, создания новых промышленных и высокотехнологичных продуктов. На территории Российской Федерации насчитывается множество ОЭЗ разной направленности, а именно:

- Промышленно-производственные особые экономические зоны;
- Технично-внедренческие особые экономические зоны,;
- Туристско-рекреационные особые экономические зоны;

- Инновационные особые экономические зоны;
- Портовые особые экономические зоны.

Мировая практика подтвердила эффективность особых экономических зон. Особые экономические зоны широко используются во многих странах в целях диверсификации экономики и регионального развития.

Хороший пример показывает Китай, где на территории особых экономических зон действует около 50 тысяч предприятий, или 25% от их общего количества в стране, а объем иностранных инвестиций в ОЭЗ составил 48 млрд долларов.

В качестве успешного примера Российской ОЭЗ можно привести промышленно-производственную зону Липецк. Зона «Казинка» примыкает к промышленной зоне Липецка, имеет выход на федеральную дорогу «Орел–Тамбов» (16 км), трассы М-4 «Дон» (70 км) и М-6 «Москва–Волгоград» (85 км). В 25 км находится аэропорт «Липецк». Железнодорожное сообщение: 200 м от ст. Казинка, 20 км от ст. Липецк; 18 км от ст. Грязи-Воронежские. Специализация зоны – электротехника, машиностроение, производство высококачественной бытовой техники. Среди резидентов можно выделить Indesit Comperi, Siemens, Electrolux, Ekinler Elektronik, Beeplast, другие компании. Объем инвестиций – 25 млрд рублей.

Для комплексного и стабильного развития регионов Российской Федерации и создаются Особые Экономические Зоны.

Более подробно остановимся и рассмотрим особую экономическую зону – «Дубна» И «Зеленоград». Дубна — современный, динамично развивающийся город, расположенный в 120 км к северу от Москвы. Выгодное расположение территории является большим плюсом в развитии зоны. Население Дубны рассчитывает 70 тыс. человек, из них около 30 % работающего населения Дубны заняты в сфере науки и научного обслуживания, 12 % населения имеют учёные степени. Город является крупнейшим научным и промышленным центром в России и Московской области. С 2001 года – наукоград Российской Федерации. Здесь успешно реализуются национальные задачи в области фундаментальной науки, обороны страны и производства наукоемких образцов техники. Особая экономическая зона в Дубне открывает большие возможности для развития инновационного бизнеса, производства наукоемкой продукции и вывода ее на российские и международные рынки. Так же она относится к территории для реализации инвестиционных проектов. Специализация ОЭЗ «Дубна» направлена на ядерно-физические и нанотехнологии, информационные технологии, био- и медицинские технологии, проектирование сложных технических систем [2].

Развитие особой экономической зоны напрямую связано с привлечением инвестиций и внедрению инноваций.

Основными целями и задачами ОЭЗ «Дубна» являются:

- увеличение доли Российской Федерации на мировых рынках

высокотехнологичной продукции, создаваемой на территории ОЭЗ;

- создание территориальных научно-технических кластеров по направлениям специализации технико-внедренческой зоны;
- создание современного российского научно-технологического парка, включающего Международный Университет «Дубна», исследовательские и инженерные центры, инновационные предприятия;
- создание в городе Дубна центра разработки, развития и распространения программных продуктов;
- отработка механизма взаимодействия федеральных и региональных органов государственной власти, органов местного самоуправления по обеспечению развития ОЭЗ;
- отработка механизмов государственной поддержки деятельности наукоемких технико-внедренческих компаний;
- отработка механизмов обеспечения жильем и объектами социальной инфраструктуры специалистов компаний-резидентов;
- информационное обеспечение деятельности ОЭЗ и ее резидентов на мировых рынках.

Главными задачами ОЭЗ Дубна являются: а) добиться развитой инфраструктуры на территории зоны; б) решить проблему оптимальной организации процесса инвестирования.

Вторая рассматриваемая ОЭЗ является успешно функционирующей зоной Московской области - ОЭЗ «Зеленоград». Зеленоград расположен к северу-западу от Москвы на Смоленско-Московской возвышенности, в 20 км от МКАД. Близость к городу Москве, международному аэропорту «Шереметьево», железнодорожной и автодороге «Москва-Санкт-Петербург» - все это положительно влияет на развитие ОЭЗ.

Деятельность в рамках ОЭЗ Зеленоград осуществляется на двух участках[4]:

- территория инновационного комплекса Московского государственного института электронной техники (МИЭТ);
- территория промышленной зоны «Алабушево».

Наличие в составе зоны территории инновационного комплекса МИЭТ носит оптимистический характер, так как позволяет задействовать существующую инновационную инфраструктуру для развития технико-внедренческой деятельности в начальный период функционирования зоны. На данном участке планируется строительство новых объектов инфраструктуры: бизнес-инкубатора, центра специализированной переподготовки кадров, центра трансфер-технологий и многое другое.

Территория промышленной зоны «Алабушево» характеризуется наличием в непосредственной близости источников водо-, энерго-, газо- и теплоснабжения, систем информационного обеспечения и телекоммуникаций.

Специализация ОЭЗ «Зеленоград» - микроэлектроника, биотехнологии

(фармацевтика), энергосберегающие технологии, лазерные и плазменные технологии, информационные технологии [1].

Ключевое направление развития ОЭЗ «Зеленоград» связано с нано- и микроэлектроникой, при поддержке Государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий» (РОСНАНО) будет создан нанотехнологический центр «Нано- и микросистемная техника».

В рамках развития ОЭЗ Зеленоград будет завершено оснащение инновационной инфраструктуры современным научно-технологическим оборудованием. Базовые технологии изготовления изделий наноэлектроники, разрабатываемые в рамках проекта, станут доступны широкому кругу научных коллективов МИЭТ.

Россия является самой большой страной в мире. Но в силу этого на ее территории создано всего пять ОЭЗ инновационного типа, это: инновационная зона Татарстана, Томска, Санкт-Петербурга, Москвы (Зеленограда) и Дубны (Московская область) [1]. Этого количества, безусловно, не хватает для равномерного развития всех регионов страны.

Особые экономические зоны создаются в целях развития обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики, производства новых видов продукции, развития портовой и транспортной инфраструктуры. Создание ОЭЗ ускорит интеграцию Российской Федерации в мировую экономику, а также позволит перераспределить мировые потоки товаров и капиталов в интересах нашей страны.

На примере ОЭЗ Московской области, а именно: ОЭЗ «Дубна» и «Зеленоград», были раскрыты основные преимущества и перспективы создания особых экономических зон в Российской Федерации. Увеличение количества Особых Экономических Зон в России привело бы к более успешной и равной конкуренцией с развитыми странами. Единственной проблемой равномерного развития Российской Федерации в целом - является катастрофически малое количество ОЭЗ на территории страны. Создание отдельных более специализированных особых экономических зон позволит и другим регионам страны развиваться в том же темпе, что и более развитые территории.

Таким образом, во избежание превращения страны в сырьевой придаток, что нам грозит в настоящее время, необходимо перейти к высокотехнологическому производству, характерного для высокоразвитой инновационной экономики. Особые экономические зоны создают благоприятный климат для ведения предпринимательской деятельности в сфере разработки и производства конкурентоспособной наукоемкой продукции и услуг, позволяют развиваться туристической и санитарно-курортной деятельности. А развитие отраслей, регионов и территорий, естественно, будет говорить о развитии государства в целом. В современной динамичной экономической системе только инновации могут стать основой процветания экономики и позволить быстро достичь поставленных целей и

задач.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Особых экономических зон Российской Федерации - <http://www.russez.ru>
2. Официальный сайт ОЭЗ "Дубна" - <http://www.naukograd-dubna.ru>
3. Официальный сайт ОЭЗ « Зеленоград» - <http://www.rusnanonet.ru>
4. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации - <http://economy.gov.ru>
5. Пушкин А.В., Богданов И.Г / Особые экономические зоны в России: Правовое регулирование; Издательство: Альпина Паблишер, 2012 г.

*Шпак М.А.
преподаватель
Сей М.Д.
студент*

*Барановичский государственный университет Барановичи
Республика Беларусь*

ФОНДОВЫЙ РЫНОК Р.Б. И ЕГО ДИНАМИКА

Фондовый рынок - это институт или механизм, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) фондовых ценностей, т.е. ценных бумаг.

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК(Рб) = ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК(Рб) + РЫНОК КАПИТАЛОВ(Рб)

Цель функционирования фондового рынка- как и всех финансовых рынков - состоит в том, чтобы обеспечивать наличие механизма для привлечения инвестиций в экономику путем установления необходимых контактов между теми, кто нуждается в средствах, и теми, кто хотел бы инвестировать избыточный доход. В рыночной экономике рынок ценных бумаг является основным способом перераспределения денежных накоплений. Таким образом, фондовый рынок создает условия для свободного, хотя и регулируемого, перелива капиталов в наиболее эффективные отрасли хозяйствования. На фондовом рынке происходит процесс превращения сбережений в инвестиции и формируются межотраслевые перетоки капитала, обуславливающие структурные изменения в экономике. Состояние фондового рынка отражает текущую макроэкономическую конъюнктуру, и в зависимости от него разрабатываются меры денежной и бюджетной политики.

Задачами рынка ценных бумаг являются:

- мобилизация временно свободных финансовых ресурсов для осуществления конкретных инвестиций;
- формирование рыночной инфраструктуры, отвечающей мировым стандартам;
- развитие вторичного рынка;

- активизация маркетинговых исследований;
- трансформация отношений собственности;
- совершенствование рыночного механизма и системы управления;
- обеспечение реального контроля над фондовым капиталом на основе государственного регулирования;
- уменьшение инвестиционного риска;
- формирование портфельных стратегий;
- развитие ценообразования;
- прогнозирование перспективных направлений развития.[1]

В настоящее время на торговой площадке биржи могут обращаться:

- государственные долгосрочные и краткосрочные облигации Республики Беларусь;
- конвертируемой валюте, индексируемые облигации);
- облигации местных исполнительных и распорядительных органов (далее – муниципальные облигации);
- акции открытых акционерных обществ;
- облигации банков;
- облигации юридических лиц, не являющихся банками;
- биржевые облигации.

Государственные ценные бумаги и ценные бумаги Национального банка Республики Беларусь допускаются к обращению на основании официальных итогов первичного размещения (с учетом информации о ценной бумаге, содержащейся в решении о выпуске, принимаемом эмитентом). Допуск к обращению на бирже негосударственных ценных бумаг и муниципальных облигаций осуществлялся после прохождения ими процедуры листинга. Сделки с ценными бумагами заключаются в электронной торговой системе. Биржевой рынок ценных бумаг функционирует в режимах: ”непрерывный двойной аукцион“, ”РЕПО (свободное ценообразование)“, ”дискретный аукцион“, ”форвардные сделки“, ”простой аукцион“. Предлагаемые биржей механизмы торгов и расчетов активно используются государственными органами: Фондом государственного имущества Комитета по государственному имуществу Республики Беларусь – для обеспечения процессов приватизации, Национальным банком Республики Беларусь – для поддержания и изъятия ликвидности банковской системы и реализации денежно-кредитной политики, Министерством финансов Республики Беларусь – для обеспечения процессов финансирования дефицита государственного бюджета посредством первичного размещения государственных эмиссионных ценных бумаг. В Республике Беларусь большинство предприятий принадлежат государству, ввиду этого факта в данном реферате я буду оценивать, и выявлять динамику на рынке государственных ценных бумаг. На рынке государственных ценных бумаг торгуют акциями государственных

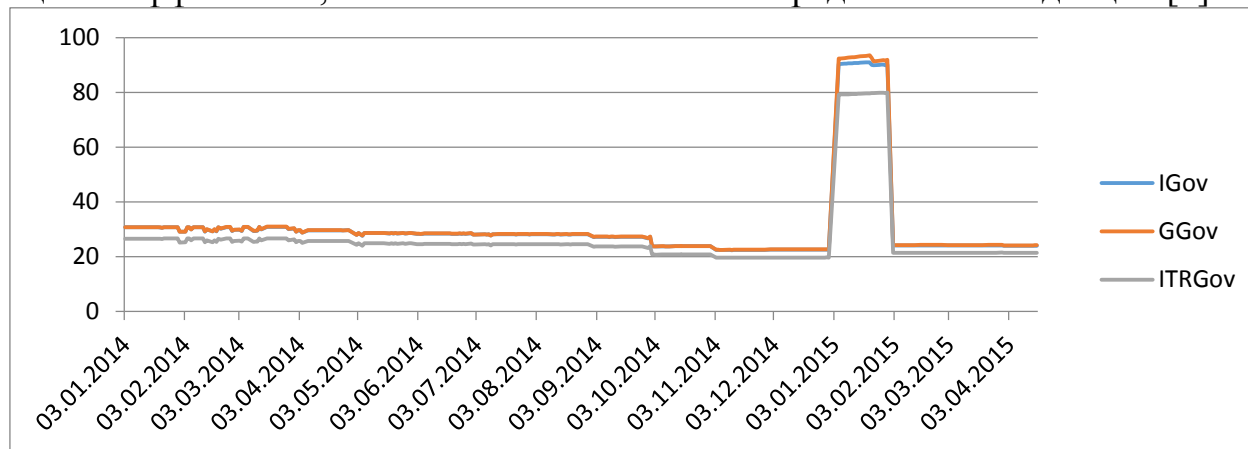
предприятий и государственными облигациями. Для лучшего прогноза и измерения рынка на БВФБ(Белорусская Валютно-фондовая Биржа) составлены следующие индексы:

-ценовой индекс рынка (IGov) Обобщенный показатель изменения средневзвешенной цены рынка облигаций.

-индекс валового дохода рынка (GGov) Обобщенный показатель изменения дохода рынка облигаций, получаемого в виде начисленных процентов.

-индекс совокупного дохода рынка (ITRGov) Обобщенный показатель изменения суммарного дохода рынка облигаций.

На основе данных индексов происходит исследование рынка и выявление положительной или отрицательной динамики рынка. Стоит отметить, что перечисленные показатели не отражают полную ситуацию на рынке т.к. показывают обобщенную информацию о ситуации на рынке. Для полного исследования на бирже используются индикаторы. Индикаторы зачастую дают полную информацию об определенном виде ценных бумаг. Например, на БВФБ индикаторы изменяются по доходности, по оборачиваемости и т.д. Но для того чтобы более ясно выявить динамику на бирже мы будем оценивать предыдущие 3 индекса за период с 03.01.2014-17.04.2015. К сожалению, такой небольшой отрезок времени не может быть оценен эффективно, но все же можно выявить определенные тенденции.[2]



Из данной диаграммы можно выявить определенную динамику. Конечно сразу заметен определенный скачек индексов в январе 2015 года. Это явление на фондовом рынке называется “бычье” настроение так как основные игроки на рынке ожидают роста цен. Если вы помните январь 2015 года был очень тяжелым для предприятий да и для население был не из лучших вот несколько причин такого скачка:

1. Рост валютных курсов, вызванный увеличением спроса на валюту в декабре 2014 и последующие введение налога на закупку валюты.

2. Январь месяц является особенным для предприятий ввиду того что этот месяц является “налоговым периодом” и многие предприятия не способные к оплате налогов вынуждены были выпускать ценные бумаги.

3. Фондовый рынок отличается гибкостью к различным событиям

как в стране так и за рубежом. Что и отразилось на рыночном настроении нашей БВФБ. Ситуация на Украине и экономическая неопределенность в Российской Федерации отразились как на экономике так и на индексах.

Но данные 3 причины были скорее предпосылкой, чем причиной такой ситуации. Если внимательно и трезво оценить выше перечисленные факты то можно выявить следующую закономерность. Некоторые предприятия в нашей стране вынуждены прибегнуть к продаже валюты на рынке т.к. налоги оплачиваются в белорусских рублях, а некоторые к выпуску ценных бумаг. Это образует некоторые колебания на валютном рынке и также на фондовом рынке:

Объем торгов, млрд, белорусских рублей

Белорусская валютно-фондовая биржа (БВФБ)		2014		2015
Биржевой сегмент		1 квартал	1-4 квартал	1 квартал
1.	Государственные ценные бумаги	371,20	13 009,89	11 587,08
1.1	первичный рынок	77,92	5 941,38	1 249,42
1.2	вторичный рынок (без учета РЕПО с облигациями)	293,28	7 068,51	10 337,66
2.	Корпоративные долговые ценные бумаги	4 426,19	28 175,21	6 227,68
2.1	первичный рынок	587,63	3 269,35	863,83
2.2	вторичный рынок (без учета РЕПО с облигациями)	3 838,55	24 905,86	5 363,85
3.	Рынок акций	129,86	479,74	27,27
3.1	первичный рынок	0,00	0,42	0,00
3.2	вторичный рынок	129,86	479,32	27,27
4.	Срочный рынок	0,00	60,23	16,61
4.1	фьючерсы	0,00	60,23	16,61
4.1.1	валютные инструменты	0,00	60,23	16,61
4.1.2	процентные инструменты	0,00	0,00	0,00
5.	Сделки РЕПО (вторичный рынок)	6 530,16	24 718,24	6 635,17
5.1	РЕПО с корпоративными долговыми ценными бумагами	32,00	32,00	0,00
5.2	РЕПО с государственными ценными бумагами	6 498,16	24 686,24	6 635,17
6.	Валютный рынок	69 445,92	308 012,06	88 868,61
7.	ИТОГО	80 903,33	374 455,38	113 362,42

Как видно из данной таблицы объем продаж на БВФБ в I квартале 2015 существенно выше, чем в I квартале 2014. Рост продаж на валютном рынке ведет к увеличению объема продаж на фондовом рынке по причине так называемого “перелива капитала”. Примером этого явления может служить большие покупки пакетов акции произведенные в начале 2015 года вызванные большой эмиссией ценных бумаг и ростом предложения валюты. Имея ввиду эту причину 14 января 2015 года рынок имел “крайне бычье” настроение. Что и вызвала рост индексов.

ВЫВОД. Валютно-фондовая биржа РБ имеет большую зависимость от внешне-политических факторов ,а также от спроса и предложения иностранной валюты. Такие закономерности связаны с высоким уровнем экспорта в Российскую федерацию, а также на Украину и валютным курсом этих стран. Девальвация украинской гривны и падение российского рубля вызвало потери в экспорте РБ.И не стоит забывать об определенной нестабильности национальной валюты, что вызывает чрезмерный спрос населения на иностранную валюту. Таким образом рост или падение основных индексов БВФБ может сказать об определенных изменениях в структуре и состоянии экономики. Также следует упомянуть о важности индексов при оценке нашего государства на предмет инвестиционного климата. Многие инвестиционные агенства(S&P, Moody’s) используют

индексы и индекаторы для оценки риска вложения.

Использованные источники:

1. bcse.by -Белорусская валютно-фондовая биржа
2. bvfb.bcse.by-Белорусская валютно-фондовая биржа
3. q-trading.ru- Оптимальный манименеджмент

Шпилько И.В.

*Брянский Государственный Университет
филиал в г. Новозыбков*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ УЧЕБНЫХ ПОСОБИЙ

Аннотация

Современная система образования Российской Федерации все больше ориентирована на вхождение в мировое образовательное пространство. Возрастает роль и значимость информации как важнейшего фактора, определяющего характер и направленность развития педагогического процесса. Это сопровождается существенными изменениями в педагогической теории и практике учебно-воспитательного процесса.

Ключевые слова: модернизация образования, информатизация, информационные и коммуникационные технологии (ИКТ), электронное пособие (ЭП).

Информатизация образования — процесс обеспечения сферы образования методологией и практикой разработки и оптимального использования современных информационных технологий. Информатизация важна во всех сферах образования. Поэтому решение проблем информатизации общего образования задача многогранная, одним из ключевых моментов их преодоления является решение сходных проблем в системе педагогического образования. Сейчас использование информационных технологий в образовательном процессе следует считать приоритетным, поскольку именно они соответствуют логике развития образования в нашей стране. [1]

В настоящее время в процессе обучения наряду с традиционными печатными изданиями широко применяются электронные учебные пособия, которые используются как для дистанционного образования, так и для самостоятельной работы при очном и заочном обучении. Электронные учебные пособия выступают в качестве ассистентов преподавателей, принимая на себя огромную рутинную работу при изложении нового материала, при проверке и оценке знаний студентов. Электронные учебные пособия (ЭУП) — это программно-методический обучающий комплекс, предназначенный для самостоятельного изучения студентом учебного материала по определенным дисциплинам. Важно отметить, что электронное пособие — это не электронный вариант книги, функции которой ограничиваются возможностью перехода из оглавления по гиперссылке на искомую главу.

Электронное пособие используется для достижения наибольшего эффекта, поэтому оно должно быть структурировано по-другому, нежели стандартное печатное пособие. Рассмотрим, какие должны быть отличия: так как размер компьютерных экранных страниц меньше, чем книжные, то соответственно главы должны быть более короткие, далее все последующие разделы, которые соответствуют рубрикации нижнего уровня, должны быть разделены на наименьшие размеры (фрагменты), в которых должен содержаться необходимый материал касающегося данного вопроса. Лучше чтобы данные фрагменты содержали 12 текстового абзаца (нужно учесть, что и абзацы должны быть короче книжного), либо это может быть рисунок и подпись, которая его поясняет.

Использованные источники:

1. Белоус Н.Н. Проблемы и тенденции информатизации образования — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23056266> (дата обращения: 01.05.15 г.).
2. Панкратова О.П. Использование электронных учебных пособий в учреждениях профессионального образования — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.moluch.ru/conf/ped/archive/72/4050/> (дата обращения: 01.05.15 г.).
3. Панкратова О.П. Области применения электронных пособий учебного назначения — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://ise.stavsu.ru/pedlab/public/Области применения эл пос.doc> (дата обращения: 01.05.15 г.).
4. Пискунова А.И. История педагогики и образования. От зарождения воспитания в первобытном обществе до конца XX в.: учебное пособие для педагогических учебных заведений. М.: Эфесс, 2007. — 496 с.

Шпилько И.В.

*БГУ им. Петровского
филиал в г. Новозыбкове*

ИЗУЧЕНИЕ АНТИВИРУСНЫХ ПРОГРАММ В СРЕДНЕЙ ШКОЛЕ

Аннотация: в этой статье рассмотрены основные причины изучения антивирусных программ в школе. В современном обществе информация играет важнейшую роль в жизни людей. Существенно возросла компьютерной техники как основного средства накопления, хранения, обработки и визуализации информации в различных ее формах — текстовой, графической, аудиовизуальной, в виде моделей (в том числе интерактивных) и пр. Еще 30 лет назад курс ОИиВТ только вводился в систему школьного образования, а сейчас уже почти в каждой школе есть свой компьютерный класс. Это произошло благодаря бурному развитию информатики за это

время, а также благодаря отечественной информатизации образования. В наше время информация важно везде. “Активный информационный обмен, происходящий в мировом сообществе, приобрел глобальный характер и стал сущностью процесса информатизации всех сторон жизни общества. “ [1] Соответственно этому современные информационные и коммуникационные технологии все глубже проникают в нашу жизнь. Сегодня лишь немногие профессии еще не связаны с использованием компьютеров (хотя бы в виде специализированных микропроцессорных систем, встроенных в то или иное промышленное или исследовательское оборудование), а в повседневной жизни компьютер для очень многих стал одним из привычных бытовых устройств (как, например, телевизор или радиоприемник).

Информация на компьютере подвергается большому количеству опасностей. Термин "компьютерный вирус" появился в середине 80-х годов, на одной из конференций по безопасности информации, проходившей в США. С тех пор прошло немало времени, острота проблемы вирусов многократно возросла, однако, строгого определения компьютерного вируса так и нет.

Компьютерные вирусы одна из главных угроз информационной безопасности. Это связано с масштабностью распространения этого явления и, как следствие, огромного ущерба, наносимого информационным системам. Вирусные эпидемии способны блокировать работу организаций и предприятий. На тему борьбы с вирусами написаны десятки книг и сотни статей, борьбой с компьютерными вирусами профессионально занимаются тысячи специалистов в сотнях компаний. Несмотря на огромные усилия конкурирующих между собой антивирусных фирм, убытки, приносимые компьютерными вирусами, не падают и достигают астрономических величин в сотни миллионов долларов ежегодно.

Школьники, как и любые пользователи интернета, всегда могут подвергаться поимкам компьютерных вирусов. В школьной программе тема вирусы и антивирусные программы изучается в 9-10 классах, хотя дома дети начинают пользоваться интернетом гораздо раньше. Поэтому необходимо преподавать им курс об антивирусной защите раньше.

Одним из наиболее эффективных способов борьбы с вирусами является использование антивирусного программного обеспечения. Антивирусная программа – программа, предназначенная для поиска, обнаружения, классификации и удаления компьютерного вируса и вирусоподобных программ.

Вместе с тем необходимо признать, что не существует антивирусов, гарантирующих стопроцентную защиту от вирусов, поскольку на любой алгоритм антивируса всегда можно предложить новый алгоритм вируса, невидимого для этого антивируса.

Использованные источники:

1. Белоус Н.Н. Проблемы и тенденции информатизации образования —

[Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23056266> (дата обращения: 01.05.15 г.).

2. Галатенко В. А. Основы информационной безопасности. – М.: Интернет-Университет Информационных Технологий – ИНТУИТ. РУ, 2003.

3. Щербаков А. Ю. Введение в теорию и практику компьютерной безопасности. – М.: Издательство Молгачева С. В., 2001.

4. Фролов А. В., Фролов Г. В. Осторожно: компьютерные вирусы. – М.: ДИАЛОГ-МИФИ, 1996.

*Шуклина З.Н., д.э.н.
профессор*

*кафедра таможенного дела и маркетинга БГУ
Брянский Государственный Университет
Россия, г. Брянск*

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ТАМОЖЕННЫМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ

В условиях развития мирового рынка таможенное представительство является значимым инструментом регулирования внешнеэкономической деятельности России. С принятием Таможенного кодекса Таможенного союза (далее ТК ТС) была произведена замена понятия «таможенный брокер» на «таможенный представитель». Услуги, предоставляемые таможенными представителями, востребованы и необходимы во внешнеэкономической деятельности. Во многом потребность в профессиональном подходе к таможенному оформлению вызвана объективными факторами, сложностью и неоднозначностью трактовки таможенного законодательства, непрозрачностью таможенного администрирования и рядом других факторов.

Таможенные услуги – это вид бизнеса для бизнеса, осуществляемый специализированными компаниями, выступающими в качестве подрядчиков по выполнению вспомогательных бизнес-процессов. ТК ТС включил статью о таможенном представителе в главу под названием «Взаимоотношения таможенных органов с участниками внешнеэкономической деятельности и лицами, осуществляющими деятельность в области таможенного дела», акцентируя участие таможенного представителя в правоотношениях «таможенный представитель - таможенные органы», а затем в отношениях «таможенный представитель – участник ВЭД». Юридическое лицо признается таможенным представителем после включения в реестр таможенных представителей. Таможенный представитель совершает от имени и по поручению декларанта или иных заинтересованных лиц таможенные операции в соответствии с таможенным законодательством таможенного союза на территории государства - члена таможенного союза, таможенным органом которого он включен в реестр таможенных представителей.

Таможенный представитель совершает от имени и по поручению декларанта или иных заинтересованных лиц таможенные операции в соответствии с таможенным законодательством таможенного союза на территории государства - члена таможенного союза, таможенным органом которого он включен в реестр таможенных представителей.[1]

По характеру услуг эксперты разделяют рынок на самостоятельные сегменты: рынок таможенных брокеров, рынок грузоперевозок, складов, консультационных и юридических услуг. [3] На рынке государственных услуг таможенная служба в настоящее время практически остается монополистом в ее институциональной, инфраструктурной и процедурно-технологической формах. Современная философия таможенного дела определяет новое фундаментальное направление развития сектора таможенных услуг - содействие торговле, участникам ВЭД, при этом обозначает и подчеркивает качественно новую для таможенной системы проблему формирования и применения маркетинга в коммерческом секторе таможенных услуг. В составе предоставляемых брокерских услуг: оформление внешнеэкономических контрактов и паспортов сделок; подбор кодов ТН ВЭД, расчет и начисление таможенных платежей; получение сертификатов соответствия, происхождения, фитосанитарных, радиационных и ветеринарных свидетельств; оценка таможенной стоимости отправляемых и принимаемых товаров; получение лицензий Министерства экономического развития и торговли, разрешений Москомприроды, регистрационных удостоверений Министерства здравоохранения и социального развития, заключений Минобороны; таможенное оформление экспортно-импортных грузов/

За февраль 2015 года сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, составила 393,7 млрд рублей. За два первых месяца текущего года в государственную казну было перечислено таможенных платежей на сумму в 700 млрд. рублей, что на 30% меньше показателя, достигнутого за аналогичный период прошлого года, когда в государственную казну поступило 1,045 трлн рублей. Однако некоторые источники сообщали, что за два месяца таможенники перечислили 840,1 млрд рублей. По состоянию на середину 2013 года доля деклараций оформляемых таможенными представителями составляет 46%, для сравнения в 2008 году эта доля составляла 65%, а в США этот показатель превышает 99%.[2]

Компания ООО ТП «Руста-Брокер», предоставляя услуги таможенного представителя на территории Российской Федерации, направляет все свои профессиональные усилия на оказание высококачественного обслуживания клиентов. Свидетельство о включении в реестр таможенных представителей № 0392/00 от 03.10.2011 г. Москва. К 2015 году компания открыла филиалы в 23 городах, в том числе в г.Брянске. За 2014 год компанией было выпущено более 24тыс. таможенных деклараций, по итогам года ООО ТП

"Руста-Брокер" заняла 10 место в рейтинге крупнейших таможенных представителей (в 2013 году 7-е место).

Компания ООО ТП «Руста-Брокер» наряду с полным комплексом услуг по перевозке грузов, предоставляет своим клиентам все виды услуг таможенного представителя, из которых наиболее востребованным на сегодняшний день является таможенный консалтинг. Потенциальные клиенты таможенных операторов – российские и зарубежные компании, рост клиенткой базы составляет 12%. Доля дохода от этой услуги составляет около 24%. Таможенный консалтинг – сфера услуг, в компетенцию которой входит консультирование клиентов по анализу и пониманию процедур, процессов и других актов, происходящих на практике в таможенной сфере, а также их интерпретации согласно букве закона и др. Иногда заинтересованное лицо при общении с сотрудниками таможенной службы может толковать действующие положения закона по одному, а сотрудник таможни по-другому. В таких случаях все может закончиться для компании увеличением таможенной стоимости груза, что отразится на рентабельности всего бизнеса.

Критические ошибки первого уровня встречаются в каждой второй декларации. Аудиторы отмечают, что в ходе проведенного специалистами контрольного мероприятия были выявлены значительные различия в стоимости, заявленной при декларировании автопогрузчиков и сельхозтехники, и стоимости, приведенной в нейтральных источниках ценовой информации (справочниках цен). Допускаются ошибки по заполнению форм корректировки таможенной стоимости: в графе 43 не указываются методы определения таможенной стоимости, не заполняется графа 46 статистическая стоимость, не заполняется графа 44-не указываются источники ценовой информации. [3]

Эксперты обращают внимание на отличия в характере запросов со стороны западных клиентов по сравнению с российскими. Ценовой фактор значим для всех клиентов, большинство российских клиентов нацелено на то, чтобы сэкономить на услугах, а крупные западные компании заинтересованы в получении качественных услуг. Зарубежные операторы обращают особое внимание на юридическую проработку проектов, способны привлекать наиболее квалифицированных специалистов. К преимуществам западных компаний эксперты также отнесли более выгодные условия доступа к факторам производства в таможенном бизнесе: квалифицированная рабочая сила (20%), более легкий выход на зарубежных клиентов (25%), лучший доступ к кредитам для привлечения инвестиций в развитие бизнеса (18%), включая совершенствование и наращивание инфраструктурных мощностей – складов, грузоперевозок и прочего. Российские компании не имеют сильных, известных брендов. В результате средний уровень цен среди российских операторов заметно ниже среднего уровня цен в "западном" сегменте (54%). В то же время, по мнению

экспертов, они оказывают или способны оказывать те же услуги, что их зарубежные конкуренты. Это объясняется тем, что услуги на рынке, как правило, стандартизированные и подход к их выполнению идентичен (67%). В компаниях и с российским и с иностранным капиталом на основных позициях работают российские специалисты, знающие особенности деятельности и бывшие работники таможенных органов.[4]

Цены варьируют от 9 тысяч рублей за 1 декларацию на товары или транспортное средство в зависимости от договоренности. Стоимость размещения машины ВЗТК (СВХ) в Брянске составляет 1500 руб., в Смоленске, Белгороде, Таганроге — 6 тыс. руб., Москва от 10 до 15 тыс. руб. за 1 транспортное средство. В большинстве случаев издержки, которые несет бизнес при таможенном администрировании, зависят от времени нахождения товаров под таможенным контролем. Тенденции монополизации рынка сопровождаются усилением конкурентной борьбы за клиентуру. В условиях, когда клиенты уже поделены между участниками рынка, распространена практика переманивания и "перетягивания" клиентов за счет ценовой и неценовой конкуренции, что также усиливает конфликтный потенциал взаимоотношений между участниками рынка. Один из самых актуальных вопросов, который невозможно обойти — это динамика стоимости за услуги по таможенному оформлению. Средняя стоимость услуг по России имеет тенденцию к снижению. Если 2 года назад средняя ставка за таможенное оформление была в пределах 900-1000 долларов США, то на сегодняшний момент эти ставки уже не актуальны. Многие таможенные представители сознательно идут на снижение цен не только ради привлечения новых клиентов, но и для сохранения базы существующих клиентов.

Выбор направлений совершенствования деятельности таможенного представителя связан с оптимизацией качества и количества услуг, новыми приемами организации труда, гармоничным использованием информации и инноваций, точного следования таможенному законодательству и саморегулированием деятельности. Организационно-управленческие и маркетинговые инновации позволят повысить эффективность услуг на 35%. Введение саморегулирования повысит авторитет таможенных представителей в таможне, улучшит работу их по отстаиванию интересов своих клиентов, создаст за этот счет экономические преимущества перед «серыми брокерами». Рост эффективности на 15-25%. В случае принятия новых правил регулирования в России будет не менее 7 СРО с последующим их увеличением до 10-15. Повышение качества своих услуг и повышение своей защищенности перед таможенными органами позволит более эффективно удовлетворять потребности субъектов международной торговли. Это в свою очередь повысит инвестиционную привлекательность российской экономики, поскольку сложность и непрозрачность таможенного

администрирования традиционно является объектом критики участников ВЭД. Совершенствование организации труда и качества выполнения услуг позволит повысить эффективность компании в 2015г. на 15%. [2]

К тенденциям развития и инновациям на рынке таможенных услуг большинство экспертов относит повышение требований к участникам рынка и размеров обеспечения брокерской деятельности. Технические, правовые и организационные инновации взаимосвязаны и образуют единую систему информационной безопасности таможенной деятельности. Подтверждением этого является тот факт, что, несмотря на уменьшение членов реестра таможенных представителей ФТС, с 450 до 380, с рынка реально ушли единицы. Каждый таможенный представитель в рамках саморегулирования сможет сэкономить на поддержание статуса таможенного представителя в среднем 5,6 миллиона рублей за первые 5 лет по сравнению с действующей процедурой. Распространение через стандарты и правила СРО передового опыта наиболее успешных представителей этого рынка позволит остальным членам СРО не только повысить качество предоставляемых услуг, но и повысить собственную эффективность, что позволит еще больше снизить собственные издержки. Все эти факторы приведут к прогнозируемому, по экспертным оценкам, снижению среднего уровня цен на 30-40 %.

Квалифицированный и профессиональный таможенный брокер способен предоставить своему клиенту все необходимые консультации в области ВЭД, помочь правильно определить код того или иного груза и товара, а также предоставить самую актуальную информацию, касающуюся действующих ограничений и запретов. Повышение уровня профессионализма ведет к улучшению имиджа и репутации компании, к увеличению количества договоров и клиентской базы на 25%. Совершенствование организации и качества услуг таможенного представителя позволит ООО «Руста-Брокер» повысить эффективность на 24%. При этом ошибки оформления сократятся на 15%, цены на услуги снизятся на 20%.

Доступ заинтересованного лица к работе в качестве таможенного представителя осуществляет Федеральная таможенная служба России через включение его в соответствующий реестр. Условием включения компании в реестр таможенных представителей являются выполнение ею следующих требований: иметь в штате аттестованных специалистов по таможенному оформлению, не иметь задолженностей по уплате таможенных платежей, заключить договор страхования гражданской ответственности перед своими клиентами на 20 млн. рублей и, самое главное, предоставить в ФТС финансовые гарантии уплаты таможенных платежей на сумму 1 миллион евро. Указанная сумма, либо в натуральном виде, либо в виде банковской гарантии, является входным билетом в этот бизнес. Концептуальной основой Конвенции «Об упрощении и гармонизации таможенных процедур» является признание прав и интересов международной торговли и

гармонизация их соблюдения при реализации прав и интересов таможенной службы.

Введение саморегулирования повысит авторитет таможенных представителей в таможне, улучшит работу их по отстаиванию интересов своих клиентов, создаст за этот счет экономические преимущества перед «серыми брокерами». В случае принятия новых правил регулирования в России будет не менее 7 СРО с последующим их увеличением количества до 10-15 единиц. Повышение качества своих услуг и повышение своей защищенности перед таможенными органами позволит более эффективно удовлетворять потребности субъектов международной торговли. Это в свою очередь повысит инвестиционную привлекательность российской экономики, поскольку сложность и непрозрачность таможенного администрирования традиционно является объектом критики участников ВЭД.[5]

Тенденции монополизации рынка сопровождаются усилением конкурентной борьбы за клиентуру. Как говорят эксперты, в условиях, когда клиенты уже поделены между участниками рынка, распространена практика переманивания и "перетягивания" клиентов за счет ценовой и неценовой конкуренции, что также усиливает конфликтный потенциал взаимоотношений между участниками рынка. Усиление тенденции к самостоятельному осуществлению компаниями внешнеторговой деятельности может привести к снижению доходности рынка таможенных услуг, уменьшению и сужению спроса на услуги брокеров. Участники рынка неплохо осведомлены друг о друге, что (при учете непрозрачности самой таможенной сферы и недостаточной активности и развитости профессиональных СМИ) связано с высокой ролью внутрикорпоративных коммуникаций. Другой спецификой являются тесные взаимоотношения с представителями собственно таможенной системы – контролирующими органами на самых разных уровнях. [2]

Причина построения коррупционных схем в сфере таможенного администрирования напрямую связана с проблемой взаимоотношений таможенных органов и таможенных представителей. Сущность отношений и проблемность связей носит многогранный и специфический характер, сложившийся за двадцатилетний период. При этом можно отметить несколько основных моментов:

1. Зависимость института таможенных представителей от ФТС.
2. Непрозрачность деятельности ФТС со стороны бизнеса вообще и во взаимоотношениях с таможенными представителями в частности.
3. Отсутствие реальных механизмов легальной защиты интересов таможенных представителей перед таможенными органами.

Создание условий, исключаящих прямую организационную зависимость от ФТС, появление механизма защиты интересов таможенного представителя, усиление конкуренции, снижение издержек, будет

способствовать развитию рынка таможенных услуг, повышению качества и легализации участия в процессе. [3]

На сегодняшний день Реестр УЭО ведется с нарушением заявленных временных параметров, а объем декларирования операторами в России оценивается цифрой в один неполный процент. Брокерский процент пока выглядит более внушительно - 43% «Серый» сегмент услуг по таможенному оформлению будет стремительно разрастаться, на рынке вновь начнет доминировать технология выпуска за печатью клиента. В таком процессе есть три основные техники ухода «в тень»: радикальная, взвешенная и оптимизирующая затраты. Это означает, что «неподъемное» обеспечение деятельности таможенного представителя в 1 млн. евро теперь стало обходиться почти в два раза дороже. Вторая причина связана со значительным сокращением поступления импорта и трендом на дальнейшее снижение. Эту проблему можно решить путем оптимизации процессов внутри самого таможенного представителя, причем без необходимости выхода из Реестра. [4]

Итак, основной функцией таможенного представителя является надежная защита интересов его клиента в процессе работы с таможенными органами. Если клиент выбирает опытного и квалифицированного представителя, то это позволит ему пройти все требуемые процедуры в соответствии с действующим законодательством максимально быстро, исключить риски, минимизировать затраты.

Использованные источники:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17)
2. Андрейчук Е.Л. , В.Ю. Дианова, Смирнов В.П. Экономика таможенного дела. Учебник, Спб.: Интермедия, 2014.-446с.
3. Волков В.Ф. Управление таможенной деятельностью Спб.: Интермедия, 2015.-440с.
4. Демичев А.А., Логинова А.С. Основы таможенного дела Учебник Спб.: Интермедия, 2014.-342с.

*Шульган Г.Е.
магистрант*

*Московский Государственный Университет Информационных
Технологий, Радиотехники и Электроники
Россия, г. Москва*

ДУАЛИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАСКРЫТИЮ ПОНЯТИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАУКОЁМКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье анализируются современные подходы к проблеме толкования понятия «научеёмкость», «научеёмкое предприятие»,

сделана попытка дать уточнённое определение толкования понятия «научеёмкое предприятие».

Ключевые слова: научеёмкость, наукоотдача, научеёмкое предприятие.

Термин «научеёмкий», означает требующий серьёзного научного обоснования, поэтому научеёмким может быть процесс производства и продукция, подготовка кадров и специалист, бизнес-процесс и его результат.

Научеёмкость может оцениваться количественными и качественными характеристиками. Категории и определения, характеризующие научеёмкость еще не устоялись, поэтому переменны и показатели. Наиболее часто используются, из этих критериев, с точки зрения качественного и количественного подходов, следующие:

С точки зрения качественных оценок, научеёмкость – это показатель, характеризующий степень научной обеспеченности и использования в производственных процессах, предпринимательской и иной деятельности научно-исследовательских, проектно-конструкторских, инженеринговых разработок и изобретений.

С точки зрения количественных оценок, научеёмкость- представляет собой относительный показатель, отражающий один или несколько видов соотношений между:

1) научно-технической деятельностью и производством, в виде величины затрат на науку, приходящихся на единицу продукции[[Электронный ресурс] Режим доступа: <http://eclib.net/44/13.html>];

2) числом работников, занятых научной деятельностью и всеми занятыми в производстве (на предприятии, в отрасли);

3) расходов, направленных на научно-технические проекты или другие разработки и цены продукции (стоимости выполняемых работ, оказываемых услуг);

4) затрат на НИОКР (за вычетом стоимости работ для других отраслей) к величине валовой или товарной продукции;

5) числом занятых в отраслевой науке и научном обслуживании и численностью промышленно-производственного персонала отрасли.

Отрасль экономики, в которой преобладают научеёмкие технологии считается научеёмкой отраслью. В литературе чаще всего рассматривается научеёмкость в сфере обрабатывающей промышленности.

Приведем определения научеёмкого предприятия. Под научеёмким предприятием понимают:

- любую компанию, которая имеет удвоенное число инженерно-технических служащих и удвоенный объем издержек на НИОКР относительно средних показателей по Соединенным Штатам[Американское Бюро по Трудовой Статистике. <http://www.bls.gov/>];

- часть группы производств с высокими абсолютными и относительными (по отношению к общим издержкам производства)

затратами на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы: производство электротехнической и радиоэлектронной аппаратуры, авиационные, ракетные, космические отрасли промышленности, приборостроение, микробиологическая промышленность, индустрия информатики и др. [[Электронный ресурс] Словарь бизнес-терминов. Академик.ру. 2001Режим доступа: <http://dic.academic.ru/>];

- предприятие в отрасли, сфере экономической деятельности, результатом которой является продукция (товары, работы, услуги) со значительной добавленной стоимостью, полученной за счет применения достижений науки, технологий и техники, характеризующаяся высокой долей внутренних затрат на исследования и разработки в стоимостном объеме производства такой продукции [«Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года» (утв. Правительством РФ 05.08.2005 N 2473п-П7)];

- предприятие, работающее в новейших отраслях промышленности - наукоёмких сферах промышленности: микроэлектроника, вычислительная техника, роботостроение, атомное и аэрокосмическое производства, микробиологическая промышленность, индустрия информатики и др.[Тренер, Дж. Руководство по проектно-ориентированному управлению; пер. с англ. под общ. ред. В.И. Воропаева. — М. : Издательский дом Гребенникова, 2007. — 552 с.];

- одна из форм соединения науки с производством в СССР. Создаются на базе научно-исследовательских институтов[Твисс, Б. Управление научно-техническими нововведениями. — М. : Экономика, 1989. — 357 с.];

- предприятие, благодаря которым ликвидируется организационная разобщённость различных стадий процесса разработки и освоения производства новой техники, обеспечивается непрерывность научно-технического прогресса. Открываются возможности для привлечения проектировщиков, конструкторов, технологов и производственников к активному участию в разработке научных и технических идей, начиная со стадии исследования[Н. М. Ознобин. Большая советская энциклопедия. — М.: Советская энциклопедия. 1969—1978.];

- единый научно-производственный и хозяйственный комплекс, в состав которого входят научно-исследовательские, проектно-конструкторские, технологические организации, опытные производства и заводы по серийному выпуску продукции[[Электронный ресурс] Финансовый словарь Финам.)Режим доступа <http://www.finam.ru/dictionary/>];

- организация любой организационно-правовой формы, проводящая научные исследования и разработки наряду с их освоением в производстве и выпуском продукции. Как правило, в структуру НПО входят научно-исследовательские, проектно-конструкторские, технологические организации, опытные производства и промышленные предприятия[Сельско-хозяйственный энциклопедический словарь. -М.:

Советская энциклопедия. Главный редактор: В. К. Месяц. 1989];

- «хозяйствующий субъект, осуществляющий предпринимательскую деятельность, связанную с разработкой, производством и поставкой инновационной продукции (товаров, услуг), для которого указанная продукция составляет основную часть (не менее 70 процентов) общего объема производства товаров (услуг)...» [[Электронный ресурс] МОДЕЛЬНЫЙ ЗАКОН ОБ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/abrolaw/4198>];

- «субъект предпринимательства, осуществляющий инновационную деятельность в научно-технической сфере, в том числе разработку и внедрение технических или технологических инноваций...» [ПОСТАНОВЛЕНИЕ Правительства Москвы от 29.12.2009 N 1471-ПП «О МЕРАХ ПО ПОДДЕРЖКЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ В ГОРОДЕ МОСКВЕ НА 2010-2012 ГГ].

Данные определения автор относит к категории традиционных, связанных с понятием «наукоемкости».

В общем случае продукция какого-либо производства или отрасли называется F-емкой (трудоемкой, ресурсоемкой, наукоемкой, времяемкой, энергоемкой и т.д.), если доля затрат на фактор F его стоимости выше, чем средняя доля аналогичных затрат в стоимости продукции других производств или отраслей экономики [[Электронный ресурс] Рынки высокотехнологичной продукции: тенденции и перспективы развития Режим доступа http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-2/02.shtml#1_2]. Традиционно и соответствующим образом и характеризуют сами предприятия.

По мнению автора, традиционное определение наукоемкого предприятия необходимо дополнить понятием наукоотдачи (под которым понимается отношение объема продаж наукоемкой продукции к расходам на НИОКР за определенный период времени, как правило – год; критерием эффективности наукоотдачи является относительный рост продаж новой высокотехнологичной продукции с высокими потребительскими качествами на рынке по сравнению с ростом всего наукоемкого рынка, включая устаревшую продукцию, разработанную ранее, но еще продаваемую на рынке).

В свою очередь взаимодополнение этих показателей в определение наукоемких предприятий позволит по-новому взглянуть на состав отечественного наукоемкого сектора.

Автором предлагается следующее уточненное определение наукоемкого предприятия – наукоемким предприятием называется то предприятие, у которого (наукоемкость) доля затрат на исследования и разработки в общих издержках или в объеме продаж составляет не менее 5,0% и (наукоотдача) отношение объема продаж наукоемкой продукции к

расходам на НИОКР за – год не менее 150 %.

Однако остается открытым вопрос разработки классификации наукоемких предприятий с учетом их материалоёмкости/ не материалоёмкости, капиталоемкости / не капиталоемкости и др.

Использованные источники:

1. БАУМАН СВЕТЛАНА НИКОЛАЕВНА МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РОССИИ: ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ (РЕЗУЛЬТАТЫ АНКЕТНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РФ) // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН . 2005. №3. С.170-175.
2. Сельско-хозяйственный энциклопедический словарь. -М.: Советская энциклопедия. Главный редактор: В. К. Месяц. 1989
3. ПОСТАНОВЛЕНИЕ Правительства Москвы от 29.12.2009 N 1471-ПП «О МЕРАХ ПО ПОДДЕРЖКЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ В ГОРОДЕ МОСКВЕ НА 2010-2012 ГГ.
4. СТРЕКАЛОВ А. Ф. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НИОКР // Вестник УГАТУ = Vestnik UGATU . 2006. №2. С.182-187
5. Американское Бюро по Трудовой Статистике. <http://www.bls.gov/>
6. «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года» (утв. Правительством РФ 05.08.2005 N 2473п-П7
7. Тренер, Дж. Руководство по проектно-ориентированному управлению; пер. с англ. под общ. ред. В.И. Воропаева. — М. : Издательский дом Гребенникова, 2007. — 552 с.
8. Твисс, Б. Управление научно-техническими нововведениями. — М. : Экономика, 1989. — 357 с.
9. Н. М. Ознобин. Большая советская энциклопедия. — М.: Советская энциклопедия. 1969—1978.
10. [Электронный ресурс] МОДЕЛЬНЫЙ ЗАКОН ОБ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/abrolaw/4198>
- 11.[Электронный ресурс] Финансовый словарь Финам.Режим доступа <http://www.finam.ru/dictionary/>
- 12.[Электронный ресурс] Рынки высокотехнологичной продукции: тенденции и перспективы развития Режим доступа http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-2/02.shtml#1_2
- 13.[Электронный ресурс] Словарь бизнес-терминов. Академик.ру. 2001Режим доступа: <http://dic.academic.ru/>

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ НАУКОЕМКОГО СЕКТОРА КАДРОВЫМИ РЕСУРСАМИ

Аннотация: в статье исследуются особенности кадрового обеспечения предприятий наукоемкого сектора с учетом современных форм взаимодействия рынка услуг в сфере образования и рынка труда, адаптированных к специфике наукоемкого сектора.

Ключевые слова: наукоемкий сектор, кадровое обеспечение отрасли, рынок образовательных услуг, рынок труда.

Формирование благоприятного для постоянного развития и роста наукоемкого производства кадрового потенциала является необходимым условием активизации инновационной составляющей социально-экономического развития российской экономики. Трудовые ресурсы в данном контексте рассматриваются не только с точки зрения собственной ценности, но и с позиций присущего процессу их использования мультипликативному эффекту по отношению к прочим производственным факторам. В наукоемких организациях основным источником формирования конкурентных преимуществ являются знания как активы и способы и их создания, движения и использования в организации, связи с чем актуальным является совершенствование кадрового обеспечения наукоемких производств.

Современный состав научных кадров в Российской Федерации характеризуется рисунком 1 в динамике за 2010-2013 годы.

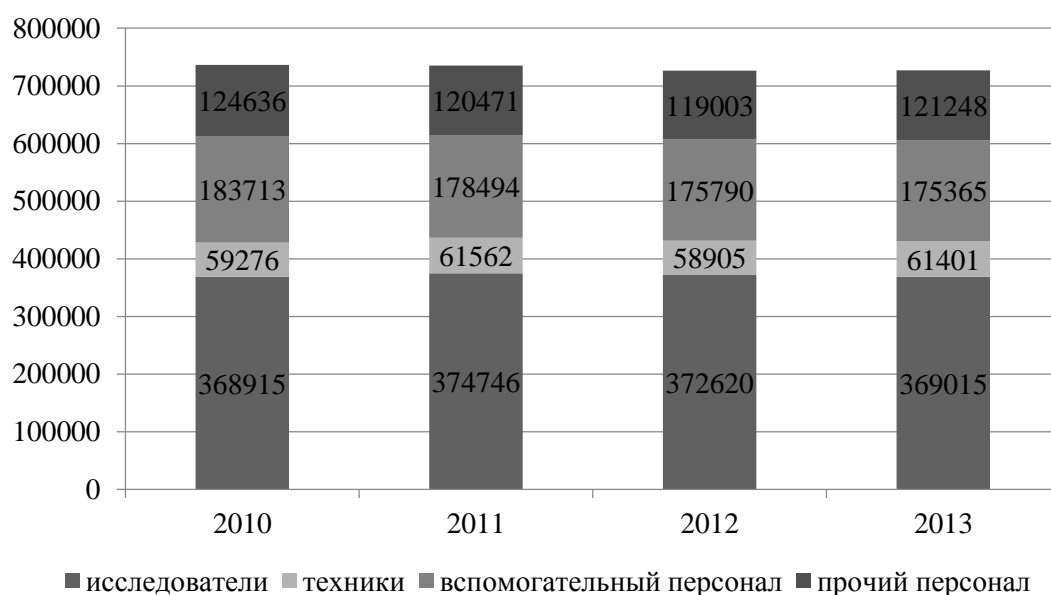


Рисунок 1 - Изменение состава научных кадров в 2010-2013 гг.
[составлено автором по: 1, с. 482]

Таким образом, данные официальной статистики свидетельствуют о снижении общей численности научных кадров на 1,3 % (с 736,5 тыс.чел. до 727,0 тыс.руб.). Структура научных кадров в России в исследуемый период оставалась относительно стабильной: 51% кадрового состава представлен исследователями, 8% - техниками, 24% вспомогательный персонал и 17% - прочий персонал.

Снижение численности сотрудников наукоемких отраслей, проблема старения кадров обусловлена недостаточным вниманием к системе мотивации сотрудников, что в итоге приводит не только к эмиграции ученых и высококвалифицированных специалистов за рубеж, но и перетоку квалифицированных кадров в иные, более высокооплачиваемые отрасли российской экономики. Данная проблема сегодня осознается руководством наукоемких предприятий, о чем свидетельствует постепенное повышение уровня оплаты труда работников (рисунок 2).

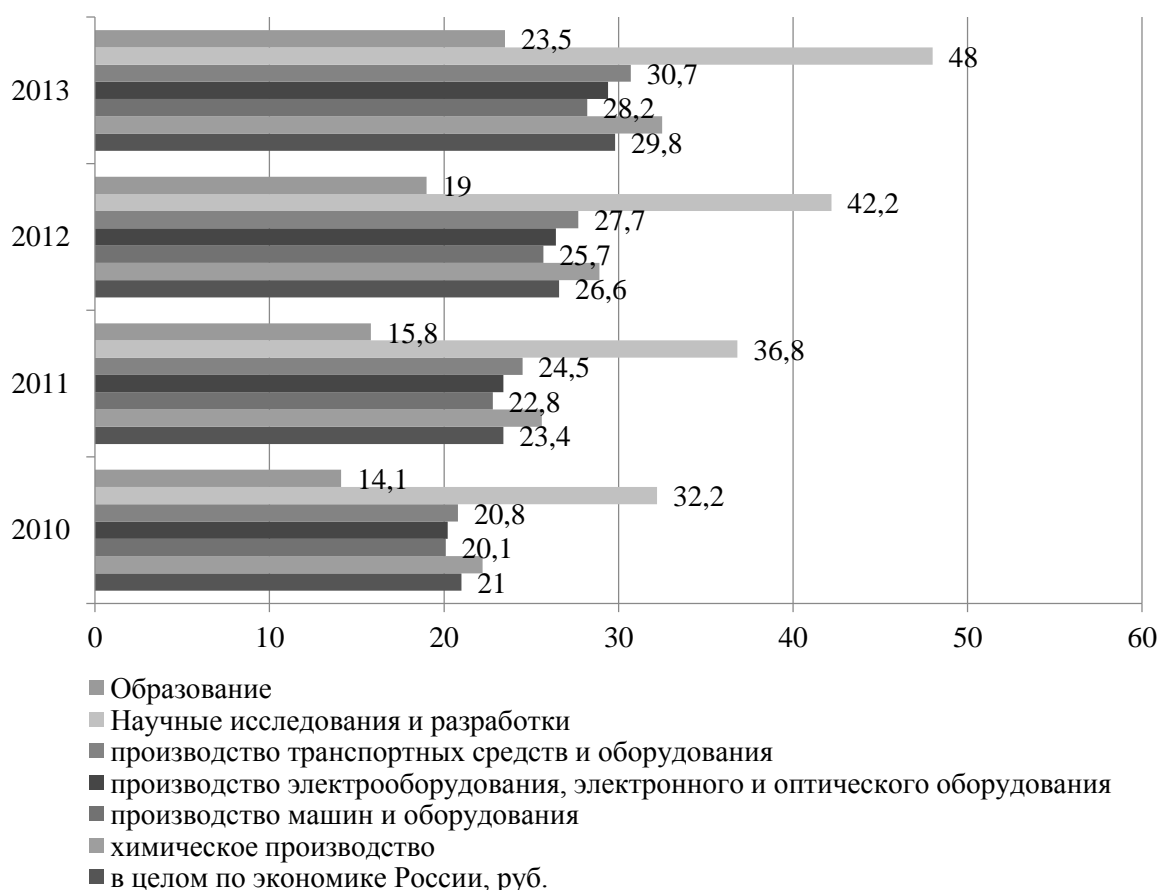


Рисунок 2 - Сравнение уровня среднемесячной заработной платы сотрудников наукоемких отраслей со средней заработной платой в целом по экономике России за 2010-2013 гг. [составлено автором по: 1, с. 137]

Показательно, что в сфере производства оборудования и транспорта и в сфере образования средний уровень оплаты труда увеличился на 45-47% в

2010-2013 гг. (в целом по России - на 42%). При этом в 2013 году средняя заработная плата в данных отраслях была ниже, чем в среднем по всем отраслям (28,2 тыс. руб. в сфере производства машин и оборудования, 29,4 тыс. руб. в сфере производства оптических и электронных приборов, 23,5 тыс. руб. в образовании против 29,8 тыс. руб. в целом по всем отраслям).

Подготовка трудовых ресурсов для наукоемких отраслей - процесс длительный и затратный, что обуславливает целесообразность применения стратегического управления к формированию кадрового потенциала. На макроэкономическом уровне такой подход реализуется посредством развития всех звеньев образовательной системы - от дополнительного образования детей до фундаментального образования.

Данные официальной статистики показывают, что число работающих по эколого-биологическим, техническим и спортивно-техническим направлениям организаций дополнительного образования детей сокращается (рисунок 3).



Рисунок 3 – Динамика численности организаций дополнительного образования детей по видам образовательной деятельности [составлено автором по: 1, с. 190]

Наиболее существенное сокращение наблюдается по показателю численности организаций технической направленности, что вряд ли соответствует потребностям наукоемкого производства в креативных, талантливых конструкторах и инженерах. Наблюдаемую динамику частично можно обосновать развитием частных кружков и студий технического творчества, предоставляющих услуги на платной основе. Однако, в контексте системного развития государственной политики по поддержке инноваций и развитию наукоемкого производства такая тенденция вряд ли оправдана.

Неразвитым звеном системы образовательной подготовки кадров для наукоемкого производства является среднее профессиональное образование. Число специалистов по энергетике, подготовленных учреждениями среднего профессионального образования в 2010-2013 гг. снижается на 25%, по машиностроению, приборостроению, оптотехнике, электронике,

коммуникациям и связи, химическим и биотехнологиям – почти вдвое, по авиационной и космической технике – на 10% [1, с. 191]. При этом число выпускников вузов по направлениям подготовки, актуальным потребностям наукоемкого производства увеличивается в целом за период: на 27% для энергетики, на 6% - для авиационной и космической промышленности, 7% для приборостроения и оптотехники, 1% для электронной техники, радио и связи [1, с. 200].

Проблема трудоустройства выпускников технического профиля по специальности сегодня также является актуальной для наукоемкого производства в России. К активным формам взаимодействия между образовательными организациями и предприятиями наукоемкого производства можно отнести следующие:

- привлечение представителей наукоемких организаций и учет их потребностей и интересов при разработке образовательных программ и учебных планов подготовки соответствующих категорий специалистов;

- активное участие бизнеса в организации профориентационных мероприятий для школьников и студентов, прохождения студенческой практики, дипломного проектирования и прикладных диссертационных исследований;

- организация целевой подготовки по отраслям наукоемкого производства с контролем обязательств предприятия по трудоустройству выпускников;

- организация конкурсов и соревнований для поиска талантливых и перспективных студентов, аспирантов, исследователей и обеспечения поддержки их дальнейшего развития и образования [2, с. 192-194].

Образовательная инфраструктура является одним из ключевых факторов развития наукоемкого производства. Научно-исследовательские лаборатории и высшие учебные заведения в современной экономике выступают ядрами инновационного развития, обеспечивая не только формирование кадрового потенциала наукоемкого сектора производства, но и способствуя его эффективному использованию путем взаимодействия с рынком труда и бизнесом. Зарубежный опыт показывает, что развитым сегментам рынка образовательных услуг, ориентированных на обеспечение наукоемкого производства кадрами, является система постдипломного образования благодаря активной политике обучения, позволяющая специалистам своевременно расширять свои компетенции и осваивать инновационные технологии профессиональной деятельности в условиях интенсивного научно-технического прогресса.

Решение выявленных проблем кадрового обеспечения возможно только при сочетании инструментов корпоративного управления и государственного управления развитием наукоемкого производства, организации сетевого взаимодействия между образовательными учреждениями, научными и производственными организациями

наукоемкого сектора.

Использованные источники:

1. Российский статистический ежегодник-2014. – М.: Росстат, 2014. – 1027 с.
2. Федорова Л.А. Методология и инструментарий формирования устойчивого развития наукоемких производств авиационного кластера: дисс. ... д.э.н. - М., 2014. - 380 с.

Шумак В.В.

доцент

Льобка А.Ю.

студент 2 курса

Хурсина В.С.

студент 2 курса

Ребковец В.В.

студент 2 курса

Полесский государственный университет

Республика Беларусь, г. Пинск

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В
РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Аннотация. В настоящее время перед человечеством встала глобальная проблема – сохранение окружающей среды. В нашем веке, который можно охарактеризовать большим количеством выбросов в атмосферу и океан, масштабным истощением природных ресурсов, уничтожением лесов и многими другими факторами, приблизилась экологическая катастрофа. Об этом свидетельствуют такие природные явления, как глобальное потепление климата, «озоновая дыра», состояние воздушных бассейнов в крупных городах, радиоактивное загрязнение. Поэтому, от проведения мероприятий, направленных на охрану окружающей среды, зависит решение такого жизненно важного вопроса, как сохранение здоровья людей и создание условий для их жизнедеятельности. Проблема охраны окружающей среды с экономической точки зрения заключается в оценке ущерба, нанесенного загрязнением атмосферы, водных ресурсов, разработкой и использованием недр. Под экономическим ущербом понимаются затраты, вызванные повышенным загрязнением земной поверхности, воздушной среды, водных ресурсов. Экономический аспект данной проблемы является весьма актуальным, так как в век бизнеса об охране окружающей среды нельзя говорить иначе, как в экономических категориях.

Ключевые слова: экономический механизм природопользования, природные ресурсы, экологическая политика, условия проживания и здоровья населения, экологическая ситуация, атмосферный воздух, экологическая безопасность.

Под экономическим механизмом природопользования понимается

совокупность предусмотренных законодательством экономических мер обеспечения охраны окружающей среды и рационального природопользования. Воздействие деятельности человека на целостность экосистем с каждым годом увеличивается. Сохранение благоприятной окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов для удовлетворения потребностей ныне живущих и будущих поколений является высшим приоритетом Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года. Реализация программы осуществляется путем разработки и проведения активной государственной экологической политики, которая основана на интеграции экономического, экологического и социального аспектов развития.

Экологическая политика, проводимая в настоящее время, предусматривает снижение негативного воздействия на окружающую среду, а также улучшение ее качественного состояния на основе последовательного осуществления структурной перестройки экономики, совершенствования технологического уровня производства, включающего ресурсосбережение, сокращение объемов выбросов и сбросов загрязняющих веществ в окружающую среду, применение малоотходных и безотходных технологий и производств, утилизацию и переработку отходов, а также сохранение биоразнообразия, расширение сети особо охраняемых территорий. Основные направления и принципы экологической политики определены Конституцией Республики Беларусь и соответствующими законодательными актами в этой области. Создана определенная система органов государственного управления природопользованием и охраной окружающей среды. Для предотвращения ухудшения экологической ситуации и поддержания уровня состояния компонентов окружающей среды необходимо проведение целенаправленной экологической политики. Стратегическими целями экологической политики Республики Беларусь являются: создание благоприятной окружающей среды; обеспечение экологической безопасности; улучшение условий проживания и здоровья населения.

Данные в таблице 1 являются прогнозируемыми на период до 2030 года. Планируется снизить выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных и мобильных источников и в 2030 году они составят 3,6% к 2010 году. Увеличится уровень снижения выбросов парниковых газов. Индекс сброса недостаточно очищенных сточных вод в водные объекты в 2030 году планируется в 0% к 2015 году.

Таблица 1 – Прогнозируемые показатели экологической нагрузки

	2015	2020	2025	2030
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных и мобильных источников, в процентах к 2010 году	99,7	98,6	97,5	96,4
Уровень снижения выбросов парниковых газов, в процентах к 1990 году	не менее 1	не менее 8	не менее 10	не менее 15
Индекс сброса недостаточно очищенных сточных вод в водные объекты, в процентах к 2015 году	100	60	30	0

Примечание: Источник – собственная разработка на основе [1]

Основной целью обеспечения экологической безопасности и благоприятной окружающей среды является сохранение локальных и региональных экосистем для нынешнего и будущих поколений, защита населения от вредных воздействий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера. Необходимо решить ряд задач для того, чтобы достигнуть этих целей. К основным из них относятся следующие:

- предотвратить наступление (смягчить последствия) экологических угроз устойчивому социально-экономическому развитию, обусловленных, прежде всего, последствиями изменения климата, потерей биологического разнообразия, деградацией сельскохозяйственных земель;
- обеспечить создание системы особо охраняемых природных территорий, репрезентативной по отношению ко всем типичным и редким природным ландшафтам и биотопам;
- повысить уровень экологической безопасности территорий за счет оптимизации размещения производственных объектов и организации территорий населенных пунктов (систем их жизнеобеспечения);
- обеспечить реабилитацию загрязненных и иных экологически дестабилизированных территорий, восстановление их природных свойств [1].

Улучшение качества атмосферного воздуха для обеспечения экологически безопасной жизнедеятельности человека посредством минимизации выбросов загрязняющих веществ от стационарных и мобильных источников в воздушный бассейн является целью защиты атмосферного воздуха.

Для ее достижения необходимо:

- совершенствование нормативной правовой базы и экономических механизмов, стимулирующих снижение выбросов загрязняющих веществ;
- использование наилучших доступных технических методов,

передовых технологий, достижений науки и техники при строительстве новых, реконструкции действующих производств, а также выводе из эксплуатации объектов в промышленности, сельском, лесном, жилищно-коммунальном хозяйстве, строительстве и на транспорте;

- совершенствование организации дорожного движения, создание оптимальной плотности сети дорог;

- поэтапное внедрение для мобильных источников стандартов Европейского союза по выбросам загрязняющих веществ [1].

На рисунке 1 отображены объемы выбросов основных загрязняющих веществ от стационарных источников. Исходя из этого рисунка, наибольший объем выбросов основных загрязняющих веществ от стационарных источников приходится на Витебскую (113,8), Гомельскую (97,6) и Минскую (97,1) области. Объем выбросов в других областях находится в пределах от 34 до 42. В Витебской области преобладает загрязнение ЛОС и диоксидом серы, в Гомельской и Минской – оксидом углерода. Наиболее загрязненные города в Брестской области – Брест, Барановичи и Пинск; в Витебской – Новополоцк, Полоцк, Витебск, Орша; в Гомельской – Жлобин, Светлогорск, Мозырь, Речица и Гомель; в Гродненской – Гродно, Новогрудок; в Минской – Минск и Солигорск; в Могилевской – Могилев и Бобруйск.

облучения, сочетанного действия радиационного и других факторов, воздействия сложившейся радиационной обстановки на окружающую среду и биоту;

- постоянное наблюдение за состоянием здоровья населения в целях снижения риска медицинских последствий для нынешних и последующих 97 поколений;

- усиление лечебно-оздоровительной, диагностической и реабилитационной помощи детям, проживающим на территории радиоактивного загрязнения [1].

В таблице 2 можно увидеть радиоизотопный состав выброса Чернобыльской АЭС. Исходя из представленных данных следует отметить, что радиационно-экологическая обстановка в Беларуси характеризуется сложностью и неоднородностью загрязнения территории различными радионуклидами и присутствием их во многих компонентах природной среды. Катастрофа на ЧАЭС привела к увеличению в сотни тысяч раз содержания радионуклидов в атмосферном воздухе Беларуси. В послеаварийные годы происходит постепенное его снижение, но эта проблема по-прежнему актуальна для территорий, прилегающих к зоне отселения. И, если некоторые нуклиды завершили свой период полураспада, то распад таких нуклидов, как Криптон-85, Плутоний-241, Стронций-90, Цезий-137, Плутоний-238, Плутоний-240 обречен на долгие годы.

Таблица 2 - Радиоизотопный состав выброса Чернобыльской АЭС

Нуклид	Период полураспада *10	Осталось менее 0,1%	Освободившееся количество (Бк*1015)
Йод-131	80 дней	Июль-86	650
Стронций-89	505 дней	Октябрь-87	200
Цезий-134	21 год	2007	38,2
Криптон-85	107 лет	2093	33,3
Плутоний-241	144 года	2130	6,19
Стронций-90	291 год	2277	22,8
Цезий-137	300 лет	2286	78
Плутоний-238	877	2863	0,07
Плутоний-240	65370	~	0,12

Примечание – Источник: [5]

Основной целью в управлении опасными химическими веществами является снижение рисков и уровня воздействия опасных химических веществ на окружающую среду и здоровье населения. Ее достижение требует решения следующих задач:

- снижение поступления опасных химических веществ в окружающую среду;

- уменьшение концентрации опасных химических веществ в объектах окружающей среды;
- повышение безопасности продуктов питания, питьевой воды и потребительских товаров;
- предотвращение ввоза на территорию Республики Беларусь химических веществ, по которым отсутствует информация об их опасных свойствах, воздействии на здоровье человека и окружающую среду [1].

В таблице 3 отображено количество юридических лиц Республики Беларусь, которые занимаются хранением, переработкой опасных отходов.

Таблица 3 - Справка о количестве субъектов хозяйствования, занимающихся хранением, переработкой опасных отходов

Категория отходов	Количество юридических лиц в Беларуси
ХРАНЕНИЕ	
Фосфогипс	1
ПХД-содержащее оборудование	34
Гальванический шлам	9
Отходы и шлам с содержанием галогенированных растворителей	4
Отходы с содержанием определенных опасных органических химических соединений	4
Захоронения битумных отходов	4
Шлам с содержанием нефтепродуктов	9
Отходы гидролизованного лигнита	3
Токсичные отходы	2
Отходы трихлорэтилена	1
Нефтесодержащие материалы	6
Отходы шлама от химчистки	4
ПЕРЕРАБОТКА	
Отходы с содержанием нефтепродуктов (мобильный утилизационный блок)	2
Отходы с содержанием нефтепродуктов (стационарные утилизационные блоки)	1
Ртутьсодержащие отходы (люминесцентные лампы и т.д.)	3
Анатомические отходы (мусоросжигательный объект)	2
Медицинские отходы (дезинфекция в автоклаве)	1

Примечание: Источник – собственная разработка на основе [3]

Как видно из приведенных выше данных, в Республике Беларусь есть предприятия, которые занимаются хранением и переработкой опасных отходов, однако их количество небольшое.

Таким образом, можно говорить о том, что в стране сложилась система перспективного и краткосрочного планирования, идет реализация мероприятий по охране окружающей среды, совершенствуются нормативная и правовая база и экономический механизм природопользования. Проводимые в стране меры по сохранению и улучшению окружающей среды создают предпосылки для реализации прав нынешнего и будущих поколений на благоприятную окружающую среду и экологически безопасные условия проживания. Вместе с тем, имеются серьезные экологические проблемы, вызванные внутренними и внешними факторами.

Использованные источники:

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года.
2. Закон Республики Беларусь от 16 июня 2014 г. N 161-З «О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам охраны озонового слоя».
3. Контрактное письмо № 2013/321980 «Исследование возможностей предоставления технической помощи Республике Беларусь в области обращения с отходами и выбросов».
4. [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.nsmos.by/tmp/fckimages/04_AtmosphereVozdux.doc - Дата доступа: 14.06.2015.
5. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.progettohumus.it/NonDimentica/Liquidatori/Pdf/Milyutin1.pdf> - Дата доступа: 14.06.2015.

*Шумакова А.С.
студент 4 курса
НИ ТПУ
Россия, г. Томск*

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ - КЛЮЧ К УСПЕХУ

В статье рассматриваются актуальные вопросы выбора, разработки и реализации стратегий развития компании.

Ключевые слова: стратегия, реализация, разработка.

Несколько лет относительной стабильности в бизнес среде, переход рынка в стадию зрелости заставляют руководителей и собственников компаний все чаще задумываться о путях долгосрочного развития в новых условиях. Чаще всего в качестве одного из таких путей рассматривается разработка стратегии. Это объясняется не только практической необходимостью создания последней, но и тем, что стратегия является

одним из немногих инструментов регулярного менеджмента, не имеющих повсеместного распространения. [2] Для руководства организации задача разработки стратегии по - прежнему остается не только очень важной, но и очень сложной.

На ранних стадиях развития компании, когда масштабы ее деятельности пока еще сравнительно невелики, влияние существования вербальных, не закреплённых документально договоренностей не всегда оказывает губительное воздействие на саму деятельность компании. Однако, чем скорее все наиболее важные этапы планирования положения, определяющие стратегию деятельности компании, будут документально оформлены и доведены до сведения ее персонала, тем большего ущерба компании удастся избежать.

Таким образом, можно сделать ряд выводов.

1. Для обеспечения успешности деятельности любой компании с самого начала необходимо провести стратегическое планирование и определить тактику реализации ее стратегии.

2. Успешная реализация стратегии должна быть подкреплена и обеспечена всеми необходимыми ресурсами с учетом страховочных коэффициентов, снижающих вероятность воздействия форс-мажорных и негативных событий на конечный результат. В этом случае вероятность ее успешной реализации будет максимально возможной, а при нехватке каких-либо ресурсов эта вероятность будет существенно снижаться в зависимости от вида дефицитных ресурсов.

3. Стратегическое планирование — не догма, а всего лишь инструмент. В зависимости от условий состояния и развития рынка и положения компании на рынке стратегическое планирование деятельности компании должно также пересматриваться и корректироваться не реже чем раз в год. Особенно это касается вопросов краткосрочного и среднесрочного планирования деятельности компании. [1]

4. Единство целей и задач в компании, как на уровне руководства, так и на уровне коллектива сотрудников, наличие эффективной системы мотивации и оплаты труда, сплоченность и лояльность коллектива компании являются одними из важнейших факторов успешности ее деятельности.

5. Любой компании для выживания и успешной деятельности необходим запас прочности ресурсного потенциала. Мало толку, если в компании будет все для успешного удвоения, утроения объемов производства продукции, но не будет достаточно сырья для ее производства или реальный потребительский спрос на нее не готов также увеличиться в два-три раза. И в том, и в другом случаях стратегия увеличения объема выпускаемой продукции не увенчается успехом.

6. Поскольку рыночная ситуация постоянно сигнализирует нам о различных ресурсных ограничениях, то одними из ключевых факторов успешности работы компаний будут: внедрение инноваций, проведение

многоуровневого бенчмаркинга и диверсификация с разработкой направлений деятельности не только сегодняшнего, но и завтрашнего дня

7. В наше время объемы деловой информации растут в геометрической прогрессии, и, чтобы быть в курсе всех важных событий, необходимо иметь в своем распоряжении современные информационные технологии и обеспечение, позволяющие накапливать и перерабатывать все поступающие данные, делать необходимые выводы для разработки и реализации стратегий развития компании.

В чем же секрет успешной деятельности и успешной реализации стратегии развития? Сколько компаний — столько и ситуаций: вчера компания была успешной, сегодня ситуация может поменяться, и завтра она может потерять все. Рецептов счастья много, но никто не знает, какой из них приведет к желаемому результату. Как уже было сказано выше, все зависит от совокупности объективных и субъективных обстоятельств, в которых действует компания. Почти 80% успеха деятельности зависит от руководства компании, от его умения выстраивать обстоятельства таким образом, чтобы прогнозировать риски и предупреждать их, а также просчитывать возможный ход развития событий в виде совокупности сценарных анализов, для каждого из которых должна быть своя стратегия развития. В мире накоплен колоссальный опыт работы, есть много хороших примеров, на которые можно опереться в ходе разработки стратегии и тактики развития, однако всегда надо помнить, что у каждой компании своя ситуация, ресурсы и свои обстоятельства, и то, что работает в одной компании, может не сработать в другой.

Использованные источники:

1. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 715 с.
2. Заказнов А.В. Реализация стратегии — путь к успеху. Причины побед и поражений// Стратегический менеджмент №1 2010. 58-67 с.

Шутько Г.Н., к.э.н.

доцент

Дьяконова А.Р.

студент 4-го курса

Башкирский ГАУ Россия

Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Устойчивое финансовое положение предприятия зависит, прежде всего, от улучшения таких качественных показателей, как - производительность труда, рентабельность производства, фондоотдача, а также выполнения плана по прибыли. Рациональному размещению средств предприятия способствует правильная организация материально-

технического обеспечения производства, оперативная деятельность по ускорению денежного оборота. Поэтому анализ финансового состояния производится на завершающей стадии анализа финансово-хозяйственной деятельности. В то же время финансовые затруднения предприятия, отсутствие средств для своевременных расчетов могут повлиять на стабильность поставок, нарушить ритм материально-технического снабжения. В связи с этим анализ финансового состояния предприятия и анализ других сторон его деятельности должны взаимно дополнять друг друга. Особая роль отводится вопросу расчетов с дебиторами и кредиторами на предприятии, от которого зависит финансовое состояние предприятия.

Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на состояние финансовой устойчивости предприятия велико.

Вопросы дебиторской и кредиторской задолженностей имеют очень большое значение для предприятий, функционирующих в условиях рынка, т. к. умелое и эффективное управление этой частью текущих активов является неотъемлемым условием поддержания требуемого уровня ликвидности и платежеспособности. Управление дебиторской и кредиторской задолженностями необходимо как при формировании имиджа надежного заемщика, так и с точки зрения обеспечения эффективной текущей деятельности предприятия.

Состав дебиторской задолженности ООО «Корунд» за 2011-2013 годы приведен в таблице 1.

Таблица 1 Состав дебиторской задолженности ООО «Корунд»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % абсолютный прирост	2013 г. в % к 2011 г. относительный прирост
Дебиторская задолженность, тыс. рублей	8095	16720	14962	68,67	0,02

За анализируемый период дебиторская задолженность увеличилась почти в три раза, увеличение составило 6867 тыс. руб. или 84,8 %. При этом с 2012 года дебиторская задолженность уменьшилась на 1758 тыс. руб.

Таблица 2 Состав кредиторской задолженности ООО «Корунд»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2011 г. +/-	2013 г. в % к 2011 г.
Кредиторская задолженность всего	9199	19573	16569	7370	80,1
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	7650	15757	13732	6082	79,5
Расчеты с покупателями и заказчиками	731	1929	1246	715	70,5
Расчеты по налогам и сборам	229	331	330	101	44,1
Расчеты с персоналом по оплате труда	557	523	558	1	0,12
Расчеты с подотчетными	6	6	5	-1	-16,7

лицами					
Расчеты с учредителями	0	960	414	414	-
Расчеты с прочими кредиторами	22	67	284	262	1190,9

Наибольший удельный вес в составе кредиторской задолженности занимают расчеты с поставщиками и подрядчиками - 82,9 % от всей суммы кредиторской задолженности. За три года данный показатель увеличился больше 2 раз, увеличение составило 6082 тыс. руб.

Для анализа состояния кредиторской и дебиторской задолженности используются коэффициенты оборачиваемости, относящиеся к группе показателей деловой активности, расчет которых приведен в таблице 3.

Таблица 3 Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности
ООО «Корунд»

Показатели	2012 год	2013 год	2013 г. к 2012 г.	2013 г. к 2012 г., %
Оборачиваемость кредиторской задолженности, дни	9,19	5,68	-3,51	-38,2
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	10,65	6,47	-4,18	-39,25

За анализируемый период оборачиваемость кредиторской задолженности снизилась на 3,51 или на 38,2%. Уменьшение данного показателя говорит о том, что скорость оплаты предприятием собственной задолженности перед поставщиками и подрядчиками снизилась, т.е. предприятие погашает среднюю величину своей кредиторской задолженности в год на 3,51 меньше.

Вместе с тем, рейтинговая оценка на базе коэффициентного анализа, не позволяет учесть временной фактор, что снижает информативность самого анализа и увеличивает риск потерь от предоставления дебиторской задолженности.

Устранить данную проблему позволяет методика, в которой предложено определять дисконтированную сумму дебиторской или кредиторской задолженностей с последующим определением среднего срока до погашения с учетом временной стоимости платежей.

Данному предприятию рекомендуется использовать методику с учётом фактора времени, для повышения информативности, обширности финансового анализа, для дальнейшего эффективного финансового менеджмента.

Использованные источники:

1. Зарецкая В.Г. Оценка и анализ дебиторской кредиторской задолженностей с учётом фактора времени/ В.Г. Зарецкая // Финансовый анализ, 2014, N N 6. –С.58-65.
2. Воронченко Т.В. Управление дебиторской задолженностью предприятия/

*Шутько Л.Г., к.э.н.
Бунеева Н.Н.
студент 1 курса гр. БЭС-141
Россия, г. Кемерово*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

На данный момент легкая промышленность является высоко конкурентной отраслью с большей частью организаций малого и среднего бизнеса, компаний, в которых зафиксировано участие государства. В данной промышленности России работают более 29 тыс. частных предприятий и 49 тыс. индивидуальных предпринимателей. Ёмкость внутреннего рынка продукции легкой промышленности – по объемам продаж и потребления стремительно высока и оценивается на уровне 2,6 трлн. руб. в год или 25 % розничного рынка непродовольственных товаров России. Это самая важная часть розничного рынка, опережающая автомобилестроение, электронику, фармацевтику, рынок непродовольственных товаров и другие. [1]

На сегодняшний день российские производители на рынке продукции легкой промышленности сталкиваются с острой конкуренцией со стороны иностранных компаний, что, как правило, обусловлено качеством и стоимостью отечественных товаров. Главной проблемой легкой промышленности в России считается отсутствие натуральных высококачественных материалов, а также устаревшая техническая база, но и отсутствие квалифицированных кадров, низкая оплата труда, которые играют не последнюю роль. Легкая промышленность в России на протяжении последних нескольких десятков лет сильно отстает от иностранных конкурентов, следовательно, становится менее значимой для мировой экономики. В дальнейшем это может привести к уничтожению российской легкой промышленности. [2] На данный момент единственной поддержкой государства отечественных производителей продукции легкой промышленности является субсидирование процентной ставки по кредиту, но, несмотря на это у предприятий возникают трудности при получении кредита, т. к. российские банки в основном ориентированы на работу с крупными корпоративными клиентами.

В условиях обострения иностранной конкуренции, существуют примеры положительного влияния импортозамещения на российскую экономику, стимулирующего, повышение производительности труда, создание новых технологий и расширение существующего ассортимента. На данный момент можно выявить два вида политики импортозамещения, которые целесообразно использовать в т. ч. для развития российской легкой

промышленности :

– встраивание национальной экономики, а значит и российских компаний в мировые цепочки добавленной стоимости и расширение партнерских отношений с иностранными партнерами,

– создание конкурентоспособных предприятий при государственном стимулировании спроса на отечественную продукцию.

Анализ отдельных сегментов рынка российской легкой промышленности показывает, что часть из предприятий, работающих на них, обладает схожими конкурентными преимуществами по сравнению с основными конкурентами России на международном рынке. Таким примером является производство синтетических, шерстяных и льняных тканей и готовых изделий из них. В настоящее время уровень затрат на основной вид сырья в России, где основным компонентам производства является синтетическая ткань, схож с показателем в Китае, но значительно ниже показателя Индии. [3]

По издержкам на топливо и энергию обладают преимуществом российские компании, а на оплату труда – их зарубежные конкуренты. Данная ситуация может быть улучшена за счет уменьшения издержек на закупку сырья и за счет увеличения его качества. Достижение данного результата для российской экономики является простым, потому что в стране существует развитое химическое производство. В Италии наиболее высокие издержки на оплату труда из трех рассматриваемых стран, наиболее низкие – у Китая.

Россия обладает преимуществом по уровню затрат на энергоресурсы перед обоими своими конкурентами. Важным условием в данном случае является в среднем более низкое качество шерсти отечественного производства, чем производства зарубежных конкурентов, это объясняется тем, что применяется устаревшее оборудование, и зависит от особенностей животноводства. Россия обладает преимуществом перед основным конкурентом – Италией в производстве льняных тканей. Анализ других сегментов легкой промышленности – хлопчатобумажное, трикотажное производство и их сравнение с зарубежными конкурентами показывает, что в скором времени выход отечественных предприятий на мировой уровень не представляется возможным, это связано с высокими издержками на оплату труда по сравнению с основными иностранными конкурентами – Китаем, Индией, Турцией.

Роль государства в обеспечении процесса импортозамещающей индустриализации легкой промышленности может выражаться в отборе приоритетных инвестиционных проектов, которые соответствуют выделенным долгосрочным направлениям развития и краткосрочным точкам роста и в сохранении компетенций. Государственную поддержку в виде субсидий должны получать лишь те, которые обладают лучшими количественными характеристиками и показателями бизнес-плана. [4]

Следующим элементом государственной политики, который может способствовать повышению конкурентоспособности продукции российской легкой промышленности и последующего возможного импортозамещения является снижение транзакционных издержек в отрасли путем развития соответствующей институциональной среды. Данное направление включает две основные составляющие: сбалансированное институциональное развитие и улучшение инфраструктуры российской легкой промышленности. Сбалансированное институциональное развитие включает:

- стимулирование взаимодействия легкой промышленности с сельским хозяйством в части поставок натуральной кожи для отечественной промышленности, хлопка и шерсти надлежащего качества для российских производителей тканей, а также в части проведения работы по повышению качества сырья;

- стимулирование взаимодействия легкой промышленности с химической промышленностью в части обеспечения производителей нужным количеством химических волокон с требуемыми характеристиками;

- введение государственного обеспечения кредитов для предприятий легкой промышленности с приоритетом проектов технического перевооружения предприятий;

- введение налоговых каникул на пятилетний период для предприятий легкой промышленности при выполнении одного из условий: техническое перевооружение предприятия, обеспечивающее снижение издержек производства до уровня лучших мировых практик; выпуск продукции с передовыми характеристиками, обеспечивающими ее конкурентоспособность на международном уровне;

- введение обязательной маркировки продукции легкой промышленности и проверок ее наличия, обязательного уничтожения изъятых партий контрафактной или контрабандной продукции;

- стимулирование взаимодействия и снижение его издержек разработчиков конечных продуктов легкой промышленности или технологий их производства с бизнесом;

- стимулирование развития кооперации между предприятиями, как легкой промышленности, так и смежных отраслей;

- организация сбора подробной статистической базы по ситуации в легкой промышленности и в смежных отраслях, включая информацию о среднем уровне издержек в различных производственных сегментах;

- расширение диалога между предприятиями и органами власти;

- проведение регулярной оценки результатов мер господдержки и корректировка соответствующих программных документов.

Улучшение инфраструктуры российской легкой промышленности предполагает:

– подготовку высококвалифицированных специалистов для удовлетворения нужд производителей – организацию взаимодействия учебных заведений с бизнесом, организацию зарубежных стажировок и обмен опытом и т.д.;

– организацию собственного производства необходимого оборудования и стимулирование организации в России соответствующих иностранных производств, а также привлечение российских и зарубежных инвестиций – покупка технологий, собственные научные разработки, поддержка инвестиций в соответствующие проекты и др.;

– стимулирование научных исследований и разработок по ключевым направлениям;

– стимулирование российских производителей сырья к сотрудничеству с отечественными предприятиями легкой промышленности.[5]

Принятие решений о проведении государственной политики по достижению вышеперечисленных целей, о реализации по отношению к легкой промышленности мер импортозамещающей индустриализации должно сопровождаться взвешенным решением об их экономической целесообразности. В частности, кооперация с иностранными партнерами должна учитывать политические риски: экономическая зависимость от решений партнеров и возможность замораживания активности производств в случае неблагоприятной политической ситуации. Целесообразно встраивание только в те в глобальные цепочки добавленной стоимости, в начале, которых находятся надежные политические партнеры. Необходимо постепенное ослабление государственной поддержки и переход к конкурентоспособному на мировом рынке производству. На начальных этапах необходима защита производства, однако, при длительной поддержке у него не остается стимулов к росту производительности и качества продукции. Любая поддержка должна иметь обозримые сроки окончания, иначе это приведет к неэффективному расходу ресурсов.

Необходимо также проводить контроль эффективности производства как с точки зрения внутренней – организационной эффективности: контроль издержек, рентабельность производства, достижение заявленных целей, так и с точки зрения эффективности на мировом рынке – сопоставление стоимости производимой продукции с мировыми ценами ее аналогов

Наиболее жизнеспособной моделью является модель поддержки наиболее конкурентоспособных в перспективе сегментов отрасли, которые в долгосрочном периоде смогут составить конкуренцию лучшей зарубежной продукции, а также отдельных ключевых «точек роста», которое будет способствовать сохранению и наращиванию компетенций и материальной базы и развитию отрасли в среднесрочной перспективе. При этом для достижения наибольшей эффективности государственная политика на данном направлении должна обязательно сопровождаться мерами по

развитию инфраструктуры, образования и науки российской легкой промышленности, а также мерами по обеспечению сбалансированного институционального развития.

Использованные источники:

1. Биофайл» Легкая промышленность России.-2014-. выпуск 5 октября. с.2
2. В. В.Радаев Текущее состояние и перспективы развития легкой промышленности в России. – Издательский дом Высшей школы экономики. – Москва, 2014. – с.144
3. Бузов Б. А., Алыменкова Н. Д. Материаловедение в производстве изделий легкой промышленности. Швейное производство: Академия. – Москва, 2010.
4. Живетин В.В. Состояние и перспективы развития текстильной и легкой промышленности // Промышленность России. – 2000.– № 6. – с.11
5. Алексеев А.И., Николина В.В. География: население и хозяйство России. – Просвещение, Москва, 2004. – с.128

*Шутько Г.Н.
доцент
Валлиулин А.Р.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМА ЛИЗИНГА В АПК.

Целесообразность использования лизинга в сфере АПК состоит в том, что он не исключает, а даже предполагает и другие формы государственного регулирования, например, налоговые и кредитные льготы. С помощью лизинга можно также преодолеть в некоторой мере и монополии производителей сельскохозяйственных машин за счет использования других источников получения техники: импорт, восстановление изношенных деталей, многократного использования различными потребителями. Кроме того, лизинг расширяет доступ к дорогостоящим машинам, особенно сезонного использования, и сопровождается фирменным сервисом.

Недостатком лизинга по сравнению с кредитами банка является его более высокая стоимость, так как лизинговые платежи, которые предприятие-лизингополучатель платит лизинговому учреждению, должны покрывать амортизацию имущества, стоимость вложенных денег и вознаграждение за обслуживание покупателя.

Лизинг является во многих случаях единственной альтернативой для сельского хозяйства. Лизинг удовлетворяет неудовлетворенные потребности сельхозтоваропроизводителей в области обеспечения финансирования, реализуют преимущества договорного финансирования для всех участников лизинговой сделки.[2]

С учетом изложенного в системе мер по выходу из кризиса,

стабилизации и подъему АПК (дотации сельскохозяйственным товаропроизводителям, машиностроительным предприятиям, налоговые и кредитные льготы, развитие оптовых рынков, сферы агросервиса и другое) важнейшим направлением является организация лизинговой предпринимательской деятельности.

Возможности системы лизинга и его развитие способствуют:

- преодолению диспаритета цен на сельхозтехнику и продукцию сельского хозяйства;
- расширению сбыта сельскохозяйственных машин и оборудования;
- повышению спроса на сельхозтехнику не только со стороны коллективных хозяйств и фермерских хозяйств, но и личных приусадебных хозяйств, садово-огородных товариществ, подсобных хозяйств промышленных предприятий;
- рациональному сочетанию интересов изготовителей машин, пользователей и лизингодателей.

В результате при лизинге возникает умноженный эффект, который обуславливается комплексом факторов:

- льготами, предоставляемыми сельскому хозяйству;
- включение лизинговой платы в себестоимость производимой продукции;
- использованием фьючерских сделок на сельскохозяйственную продукцию;
- ускоренной амортизацией техники;
- снижением простоев техники и потерь при выполнении сельскохозяйственных работ;
- повышением машиновооруженности производства и оборачиваемостью техники;
- ростом эффективности использования техники за счет высококачественных сервисных услуг.[4]

Существенным условием развития лизинга является возможность и потребность оплаты оказываемых по лизингу услуг в натуральной форме. Такая форма взаиморасчетов отвечает интересам как крестьян так и государства или другого кредитора.

Итак, лизинг — продажа машин, оборудования потребителям с отсрочкой платежа, является как бы дальнейшим развитием и разновидностью проката технических средств. По существу лизинг представляет собой передачу потребителю техники в долговременную аренду с оплатой ее стоимости по частям в течение трех лет и более.

Однако, несмотря на существующие проблемы, лизинг является перспективным видом инвестиционной деятельности. Спрос на лизинговые услуги в России в настоящее время очень высок, так как потребности модернизации и обновления основных фондов у российских предприятий достаточно больше, а доступные финансовые ресурсы и механизмы

ограниченны.[3].

В текущей ситуации ОАО "Росагролизинг" определяет тенденции на рынке сельхозтехники, что подтверждает доля компании в поставках ведущих российских машиностроительных предприятий. По некоторым заводам она достигает 60 и более процентов. Эффективность Росагролизинга как инструмента технической модернизации демонстрируют результаты работы: за 2002-2014 гг. общее количество поставленной Обществом в регионы сельхозтехники составило 73 тыс. единиц, в том числе 24,7 тыс. тракторов (позволяют обрабатывать 17,4 млн. га пашни), 15,7 тыс. комбайнов (позволяют убирать урожай с площади более 15 млн. га).

За период сотрудничества в республику было поставлено 1 782 единицы сельхозтехники на сумму 2,99 млрд. руб., 7 331 голова племенных животных на сумму 561,8 млн. руб., оборудовано 7 010 скотомест на сумму 588 млн. руб. Скот молочного направления, поставленный по системе федерального лизинга, дает в среднем 7-8 тысяч литров в год, что в 1,6 – 1,8 раз выше средней продуктивности по сельхозорганизациям региона.[1]

Учитывая, что лизинг один из источников приобретения новой техники, республика должна коренным образом улучшить работу по возврату лизинговых взносов. По этому поводу можно предложить:

- активизировать работу Администраций Муниципальных районов по работе осуществления помощи хозяйствам по погашению образовавшейся лизинговой задолженности, централизованное выделение средств и планирование бюджета с закладкой статей расходов по погашению лизинговых задолженностей;

- привлечение перерабатывающих предприятий – районов для борьбы с дебиторской задолженностью путем обременения последних договорами поручительства сельхозтоваропроизводителями, что в целом должно укрепить солидарную ответственность в районе и гарантировать возврат лизинговых платежей в большей степени, тем самым гарантировать заключение новых лизинговых договоров и обновление техники;

- использовать все возможности для погашения лизинговых платежей, материально-техническими ресурсами, продукцией сельского хозяйства, применением взаимозачетов за счет средств республиканского и местного бюджета и на основе этого обеспечить завоз сельскохозяйственной техники.

Использованные источники:

1. Сайт ОАО "Агролизинг" <http://www.rosagroleasing.ru/>
2. Трушкевич, Е. В. Лизинг [Текст]: учеб. пособие / Е. В. Трушкевич, С.В. Трушкевич.-М.: Амальфея, 2011.-256с.
3. Акиндинов, А.А., Лизинг в России – в самом начале своего становления [Текст] / А.А Акиндинов // Независимая газета.-2012.-№3.-С.9.
4. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст]: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. - 2-е изд., испр.- Мн.: Новое издание

*Шэнь Ж.
магистрант 2го курса
Институт СЭП
Акимова Е.Н., доктор экономических наук
научный руководитель, профессор
Россия, г. Москва*

ТОВАРНЫЕ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ ООО ХУАВЭЙ.

Аннотация

В современной глобализированной экономике значение формирования успешной товарной политики очень велико. При разработке бизнес-стратегии каждая компания должна сначала определить, какие продукты и услуги необходимы потребителям. Смысл товарной политики в том, чтобы разработать и осуществить различные мероприятия по формированию конкурентных преимуществ и созданию таких характеристик товара, которые делают его привлекательным для потребителя, удовлетворяют ту или иную его потребность, обеспечивая прибыль производителю.

Ключевые слова

товарная политика,
бизнес-стратегии,
товарная стратегия
компания ООО «Хуавэй»

Текст

В современной глобализированной экономике значение формирования успешной товарной политики очень велико. При разработке бизнес-стратегии каждая компания должна сначала определить, какие продукты и услуги необходимы потребителям. Смысл товарной политики в том, чтобы разработать и осуществить различные мероприятия по формированию конкурентных преимуществ и созданию таких характеристик товара, которые делают его привлекательным для потребителя, удовлетворяют ту или иную его потребность, обеспечивая прибыль производителю.

Товарная политика - это база маркетинговой стратегии. В конечном счете успех и развитие компании зависят от правильной товарной политики, от того удовлетворены потребители или нет.

Вся производственная деятельность и бизнес-деятельность предприятия осуществляются вокруг продукта. Это значит, что компании достигают цель и решают задачи бизнеса благодаря своевременной и эффективной доставке необходимой потребителям продукции.

Товарная политика занимает одно из ключевых мест в стратегии предприятия. Она изучает меры по повышению конкурентоспособности

выпускаемой продукции, прежде всего ее качественных характеристик, соответствующих запросам конечных потребителей, созданию новых товаров, оптимизации их ассортимента, удлинению жизненного цикла.

С развитием общества и совершенствованием технологий содержание продукта расширяется. Сегодня потребители требуют все больше уникальной продукции, поэтому конкуренция компаний на рынке сильнее, чем раньше. Кто быстрее, больше и лучше удовлетворит потребности, тому удастся занять большую долю рынка. Американский экономист Филип Котлер так сформулировал смысл товарной стратегии: «От продуктов к потребителям и далее - к человеческой душе»⁴.

В борьбе за потребителя фирмы разрабатывают свою товарную политику. Расширяя границы своего бизнеса, компании выходят на международный рынок. Поэтому исследование особенностей формирования товарной политики в системе международного маркетинга приобретает особую остроту.

Товарная стратегия предприятия вырабатывает правила и приемы исследования и формирования потенциальных рынков товаров и услуг, отвечающих миссии фирмы. Товарная стратегия определяет методы поиска наиболее предпочтительных для фирмы стратегических зон хозяйствования (СЗХ), методы образования и управления наборами СЗХ, обеспечивающими внешнюю гибкость фирмы.

Главными задачами товарной стратегии фирмы являются:

- увязка перспективных задач (миссии) фирмы с потенциальными возможностями рынка и ресурсами фирмы, которыми она сможет располагать в стратегической перспективе;

- анализ жизненных циклов спроса (технологии) товара;

- разработка правил формирования товарного ассортимента, обеспечивающих конкурентное преимущество фирмы и на этой основе максимизацию экономической прибыли в долгосрочной перспективе.

Огромное количество жителей делает Китай самым многочисленным потребительским рынком в мире. Поэтому товары из Китая не только вывозятся в огромном количестве, но и возятся тоже большими объемами.

Китайские товары часто имеют репутацию дешевых и некачественных. Похожий порог в восприятии западных покупателей в свое время приходилось преодолевать японским и корейским компаниям. Одной из основных трудностей, с которыми сталкиваются китайские компании при попытке выйти на мировой уровень, — недоверие к контролю качества со стороны потребителей⁵.

На сегодняшний день Китай стал крупнейшим в мире производителем

⁴ Котлер Филип, Картаджая Хермаван, Сетиаван Айвен. Маркетинг 3.0: От продуктов к потребителям и далее к человеческой душе. (Marketing 3.0: From Products to customers to the Human Spirit), пер. с англ. – М: Эксмо, 2011 – 240 с.

⁵ Moody a. Brand new success for China's firms // China Daily 2010-05-10

URL: http://www.chinadaily.com.cn/business/2010-05/10/content_9827926.htm (дата обращения: 08.03.2014)

товаров, сместив с лидирующей позиции США. Согласно данным исследования IHS Global Insight, в 2010 году на Китай приходилось 19,8% от общего объема мирового производства, что на 0,4% выше доли США.⁶

В число лучших телекоммуникационных брендов вошли Хуавэй, ZTE, TCL. Хуавэй – транснациональная корпорация, состоящая из 100 филиалов по всему миру. Продукцию Хуавэй Technologies составляют абонентские устройства, телефоны начального уровня, смартфоны и интернет-планшеты.

В последние годы рынок мобильных телефонов развивался очень быстро. На многих предприятиях мобильные телефоны становятся основными прибыльными секторами. Apple, Samsung, HTC, RIM, Nokia и другие гиганты телефонов прочно заняли свою долю рынка. И Xiaomi, Meizu, ZTE и другие отечественные компании стремятся к этому. Мобильные телефоны отличаются от других электронных продуктов. У них быстрее происходит замена, большой спрос и более высокие нормы прибыли. Как захватить долю рынка мобильных телефонов – это самый важный вопрос для предприятия. Выпуск смартфона ускорит темп замены мобильных телефонов. В случае быстрого развития смартфонов (но пока они еще не очень популярны), у производителей мобильных телефонов открываются огромные возможности.

Товарная стратегия компании ООО «Хуавэй» базируется на создании устойчивого ассортимента товаров, организации рекламно-информационной деятельности, регулирование ценовой политики магазина.

Предприятия различных отраслей все больше нуждаются в расширении возможностей информационного анализа для того, чтобы быстрее идентифицировать перспективы и возможности развития. Компаниям необходимо постоянно совершенствовать процесс организационного сотрудничества, а также быстрее выводить на рынок новые продукты и услуги высокого качества.

Для упрощения процессов обучения, работы и отдыха людям необходимы простые в использовании и доступные товары и услуги.

Huawei планирует направить свои усилия на исследование таких направлений, как видео-, аудиоуслуги, сенсорное управление, обработка изображений и алгоритмы эмоционального воздействия, а также дизайн, ориентированный на пользователя (UCD). Кроме того, они планируют поставлять системы персонализированной поддержки бизнеса (BSS) и системы поддержки операций (OSS). Также, Huawei планирует создать цепочку поставок, которая предполагает прозрачность, удобство использования для клиента и упрощение процессов доставки и транзакций.

Инновационные технологии Huawei позволяют людям по всему миру свободно общаться и обмениваться данными, а также пользоваться

⁶ IHS Global insight [Электронный ресурс]
URL: <http://www.ihs.com/ru/ru/products/global-insight/index.aspx>

преимуществами качественного и своевременного обслуживания.

В ООО «Хуавэй» организацией рекламно-информационной работы занимается маркетинговый отдел. Основными задачами маркетингового отдела являются:

- информирование покупателей о продаваемых товарах путем использования медиаканалов: прессы, наружной рекламы, телевидения, радио и др;

- создание представления о производителе;

- информирование покупателей о фирме-производителе, о месте производства и надежности этой фирмы (ее рекомендации на рынке);

- ориентирование на конкретные группы покупателей с целью продажи им товаров и получения прибыли;

- увеличение числа покупателей. Этого эффекта можно достигнуть за счет усиления рекламы. С увеличением затрат на рекламу и с интенсификацией рекламных компаний число покупателей должно вырасти, увеличиваться товарооборот предприятия;

- стимулирование покупателей проведением рекламных мероприятий. Без них предприятие может потерять потенциальных покупателей и его рейтинг среди конкурентов упадет.

На основе проведенного анализа можно выделить следующие основные функции маркетингового отдела в области рекламы в ООО «Хуавэй»:

1. Поднятие престижа и повышение конкурентоспособности, создание фирменного стиля предприятия среди большого числа предприятий – конкурентов;

2. Подготовка выставок-продаж, ярмарок, расширенных продаж (но на данный момент такие мероприятия ещё ни разу не проводились);

3. Защита знаков визуальной идентификации и фирменного знака в соответствии с законом.

Управляющий отделом маркетинга осуществляет общее руководство, подготовку объявлений для газет, взаимодействует с рекламными агентствами города, предоставляет необходимые сведения о торговом предприятии, следит за исполнением договорных обязательств. В его обязанности входит планирование рекламной работы в квартальных планах (реклама отдельных товаров, проведение выставок-продаж, проведение расширенных продаж).

Перспективно начинать с нижней части рынка. Сегодня в Китае рынок мобильных телефонов меняется в направлении от неинтеллектуальных приборов до интеллектуальных машин. На внутреннем рынке мобильных телефонов в настоящее время по стандарту ценообразования меньше 1500 юаней - низкобюджетные мобильные телефоны, 1500-3000 юаней - среднебюджетные мобильные телефоны, больше 3000 юаней - высокобюджетные мобильные телефоны.

В Китае потребителя, которым требуются мобильные телефоны с низкой ценой, занимают большую долю на рынке из-за разницы доходов и культуры. Компания Хуавэй это учитывает при разработке своей товарной стратегии.

Использованные источники:

1. Котлер Филип, Картаджайя Хермаван, Сетиаван Айвен. Маркетинг
2. Moody a. Brand new success for China's firms // China Daily 2010-05-10
URL:http://www.chinadaily.com.cn/business/2010-05/10/content_9827926.htm
(дата обращения: 08.03.2014)
3. IHS Global insight [Электронный ресурс] URL:
<http://www.ih.com/ru/ru/products/global-insight/index.aspx>
4. Официальный сайт Хуавэй URL:<http://www.huawei.com>

*Щеголькова Е.М.
магистрант*

*НАЧОУВПО «Современная гуманитарная академия»
Россия, г. Саранск*

**ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы коммуникативной деятельности в фармацевтической отрасли, возникшие вследствие изменения законодательства в области производства и распределения лекарственной продукции

Ключевые слова: фармацевтический маркетинг, фармацевтический продукт, продвижение, реклама лекарственных средств, медицинские представители, digital resources

В современном обществе одним из наиболее стратегически важных показателей качества жизни людей выступает уровень их здоровья. При этом в условиях современной парадигмы медицинской науки значительная роль принадлежит системе здравоохранения страны и ее авангарду – фармацевтической отрасли.

Основным современным инструментом, обеспечивающим рост объема продаж, является комплекс продвижения товаров, которому относят рекламу и личные продажи, связи с общественностью и стимулирование сбыта.

Производство, распределение и сбыт фармацевтической продукции является социально значимой сферой общественного производства, следствием чего выступает значительный уровень ее регулирования со стороны Министерства здравоохранения России. В связи с этим продвижение фармацевтической продукции осуществляется в условиях существенных ограничений.

Во-первых, возможности использования рекламы как средства

коммуникации на фармацевтическом рынке лимитированы Федеральным законом «О рекламе» от 13.03.2006 № 38-ФЗ.

Во-вторых, рекламу биологически активных добавок к пище регулирует Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы СанПиН 2.3.2.1290-03 «Гигиенические требования к организации производства и оборота биологически активных добавок к пище (БАД)», утвержденные постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 17.04.2003 [7].

Наибольшим ограничениям подвергается реклама рецептурных препаратов, согласно закону, информация о данных фармпродуктах может распространяться только в специализированных изданиях, рассчитанных на медицинских и фармацевтических работников.

Реклама безрецептурных лекарственных средств (ЛС) имеет свои ограничения, например, не допускаются заявления об уникальности и любом превосходстве препарата перед конкурентами по параметрам эффективности и безопасности, т. е. запрещаются любые сравнения препаратов между собой.

Реклама биологически активных добавок имеет те же ограничения, что и реклама лекарственных средств. Однако добавляется запрет на утверждение о том, что природный состав БАД является гарантией безопасности препарата. Кроме того, реклама БАД не должна подрывать веру потребителя в эффективность традиционных лекарственных средств.

Несмотря на законодательные нормы фармацевтические компании часто нарушают их при реализации массовых коммуникаций [2]:

- лекарственный препарат позиционируется как уникальный;
- приводятся данные о ЛС, ориентированные на одно конкретное заболевание;
- опускается важная информация о серьезных побочных эффектах;
- производитель лекарственного средства «изобретает» новое заболевание или диагноз;
- приводятся названия оригинального ЛС и его дженерика;
- реклама перегружена лишней графической информацией;
- в отношении лекарственного препарата используются эпитеты «новый» или «первый»;
- приводятся ссылки на мнение авторитетных специалистов;
- графическая информация искажена для создания преувеличенного представления об эффективности продвигаемого лекарственного средства (используются «усеченные» графики и диаграммы; на осях графиков и диаграмм используется не арифметическая, а логарифмическая нумерация и т. д.);
- официально требуемая информация о лекарственном средстве приведена в усеченном виде;
- информация не имеет ссылок для ознакомления с первоисточниками;

- реклама «просвещает» врача о заболевании;
- рекламируемый препарат – очередной из ряда аналогов;
- исследования проведены на контингенте больных, отличном от наблюдаемых вами пациентов;
- реклама рассчитана на возбуждение страха за жизнь и здоровье пациента;
- рекламируемый препарат сравнивается с устаревшим лекарственным средством, заведомо проигрывающему продвигаемому продукту.

В сегменте рецептурных ЛС вследствие запрета их открытой рекламы в СМИ комплекс комплекса маркетинговых коммуникаций фармацевтических компаний направлен, в первую очередь, на медицинскую профессиональную среду (т. к. решение о назначении лекарства принимается только врачом). Поэтому его структура включает в себя персональные продажи, включение фармпродуктов в специализированные справочные издания, публикация научных медицинских материалов (данные клинических испытаний, монографии), участие фармкомпаний в медицинских конгрессах и семинарах.

Весьма специфичным инструментом фармацевтического маркетинга выступает перевод рецептурного фармпродукта в категорию безрецептурного [7, С. 364].

Мотивами принятия подобного решения фармкомпанией являются: рост значения самомедикации и, как следствие, безрецептурного режима применения лекарств, возможность создания общезначимого брэнда; высокий рекламный потенциал препарата; фиксирование уровня продаж на поздней стадии жизненного цикла рецептурного препарата.

При этом возникают социальные факторы риска, например, медицинские сложности применения препарата в безрецептурном режиме (сложные схемы применения, наличие опасности ошибочной самодиагностики заболевания профессионально неподготовленным человеком, серьезные побочные явления).

Анализ динамики оценки значимости для врачей источников информации о ЛС позволяет выделить в качестве лидирующих справочники лекарств (в первую очередь – справочники нозологий), визиты медицинских (торговых) представителей фармацевтических организаций, специализированные медицинские издания.

Одним из наиболее эффективных инструментов комплекса продвижения фармпродуктов являются визиты медицинских представителей, в ходе которых сотрудник фармкомпания осуществляет устную презентацию конкретных ЛС, раздачу рекламных материалов. Однако в условиях отсутствия адекватной нормативно-правовой базы, регулирующей взаимодействие фармацевтического бизнеса и государственной медицины на фоне развивающихся рыночных отношений возникла практика стимулирования фармкомпаниями через медицинских

представителей назначения врачами продвигаемых фармпродуктов, а также необоснованный рост доли импортных ЛС в Перечне жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов.

С вступлением в силу с 1 января 2012 г. отдельных положений Федерального закона от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», касающихся взаимодействия практикующих врачей с фармацевтическими компаниями, данные взаимоотношения регулируются на государственном уровне.

Согласно п. 1 ст. 74 Закона № 323-ФЗ, медицинские работники и руководители медицинских организаций не вправе [4]: принимать от фармацевтических компаний подарки, денежные средства, в т. ч. на оплату развлечений, отдыха, проезда к месту отдыха, а также принимать участие в развлекательных мероприятиях, проводимых за счет средств фармацевтической компании;

- заключать с фармацевтическими компаниями соглашения о назначении или рекомендации пациентам лекарственных препаратов;

- получать от фармацевтических компаний образцы лекарственных препаратов для вручения пациентам;

- осуществлять прием представителей фармацевтических компаний, за исключением участия в порядке, установленном администрацией медицинской организации, в собраниях медицинских работников и иных мероприятиях, связанных с повышением их профессионального уровня или предоставлением информации о побочных действиях лекарственных препаратов;

- выписывать лекарственные препараты на бланках, содержащих информацию рекламного характера, а также на рецептурных бланках, на которых заранее напечатано наименование лекарственного препарата;

- предоставлять при назначении курса лечения пациенту недостоверную, неполную или искаженную информацию об используемых лекарственных препаратах, в т. ч. скрывать сведения о наличии в обращении аналогичных лекарственных препаратов.

За нарушения указанных требований медицинские и фармацевтические работники, руководители медицинских организаций и руководители аптечных организаций, а также компании, представители компаний несут ответственность, предусмотренную законодательством РФ (п. 3 ст. 74 Закона № 323-ФЗ).

Ограничение деятельности медицинских представителей привело к росту значимости digital resources в коммуникациях с врачами. Фармацевтические компании, стремясь компенсировать снижение объема личных контактов представителей с целевой аудиторией, осуществляют перенос общения на профессиональные темы в Интернет. В глобальной сети создаются сайты, посвященные конкретным нозологиям, на страницах которых присутствует реклама фармпродукции конкретной компании, а

также форумы для ее обсуждения врачами. Общение на профессиональные темы на подобных сайтах сочетается с различными маркетинговыми приемами (конкурсы, лотереи и др.). Отмечается рост активности персональной рассылки по электронной почте приглашений посетить интернет-ресурсы фармкомпаний как альтернативы более затратному непосредственному общению медицинских представителей с врачебной аудиторией. В настоящее время наблюдается интенсивный рост количества ресурсов, позиционируемых организаторами в качестве сугубо профессиональных интернет-порталов и социальных сетей для практикующих врачей («Врачи РФ», «Эврика», «Медтусовка» и др.).

На международном уровне основные этические нормы продвижения лекарственных средств изложены в специально разработанном в 1988 г. руководстве ВОЗ. Крупные компании-лидеры рынка объединены в Международную федерацию ассоциаций фармацевтических производителей (International Federation of Pharmaceutical Manufacturers Associations, IFPMA), члены которой обязаны соблюдать достаточно жесткие Правила этичного продвижения своей продукции на рынке.

Таким образом, в настоящее время наблюдается два подхода решения проблемы продвижения фармпродукции: нормативно-правовой и внутриотраслевой. Вместе с тем правовое регулирование деятельности медицинских представителей активизировало изменение структуры комплекса маркетинговых коммуникаций фармкомпаний в направлении снижения активности медицинских представителей и роста использования электронных средств коммуникации с промежуточными (врачи и фармацевты) и конечными (реальные и потенциальные пациенты) потребителями ЛС.

Использованные источники:

1. Гацура О.А. Актуальные аспекты взаимодействия специалистов здравоохранения и представителей фармацевтических компаний / О.А. Гацура, С.В. Гацура // Заместитель главного врача. – 2012. – № 9. – С. 82 – 90.
2. Кунев С.В. Направления развития производственно-маркетинговой системы российских фармацевтических производителей в современных условиях / С.В. Кунев, Л.В. Епифанова // Креативная экономика. — 2012. — № 5 (65). — с. 83-85.
3. С 1 января 2012 г. вступили в силу положения ФЗ от 21.11.2011 № 323-ФЗ, ограничивающие контакты медработников и медпредов, обсуждаются меры материальной и административной ответственности. Как регулируются эти вопросы на государственном уровне? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zdrav.ru/faq/2314/82045/>
4. Селезнев Е.Ф. Медико-фармацевтические проблемы биоэтики / Е.Ф. Селезнев, В.Г. Чайцев // Экономический вестник фармации. – 2005. – №1. – С. 33 – 41.

5. Сычев Д.А. Взаимоотношение практикующих врачей и фармацевтического бизнеса: как соблюсти баланс? / Д.А. Сычев // Зам. главного врача. – 2011. – № 4. – С. 58 – 64.
6. Туровская К.А. Ненадлежащая реализация биологически активных добавок и административная ответственность за нее / К.А. Туровская // Налоги. – № 44 (692), 2010. – С. 23 – 25.
7. Фармацевтический маркетинг / А.Ю. Юданов, Е.А. Вольская, А.А. Ишмухаметов, М.Н. Денисова. – М.: Ремедиум, 2008. – 606 с.

*Щедрина И.Н., к.э.н.
доцент*

*Курский государственный университет
Россия, г. Курск*

ПРИМЕНЕНИЕ МАТРИЦЫ КРЕДИТНЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА

Одним из этапов управления качеством кредитного портфеля банка должна быть оценка уровня риска невозврата кредитов, который находится в прямой зависимости от степени обесценения кредитного портфеля. Сопоставление размера РВПС (величина переменная) и размера кредитного портфеля (величина условно постоянная) позволяет определить степень его обесценения.

Полученный показатель позволяет своевременно выявлять возникающие у банка проблемы в управлении качеством кредитного портфеля и принимать адекватные меры по их устранению.

$$\text{СОКП} = (\text{РВПС} : \text{КП}) \times 100 \%$$

СОКП – степень обесценения кредитного портфеля банка, в %;

РВПС – созданный банком резерв на возможные потери по ссудам, в д.е.;

КП – сумма всего кредитного портфеля банка, в д.е. [1]

Рассчитаем степень обесценения кредитного портфеля на примере КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО) за 2011-2013 года. [2]

$$\text{СОКП (2011)} = 3\,631\,912 / 65\,300\,000 * 100\% = 5,6\%$$

$$\text{СОКП (2012)} = 4\,915\,171 / 69\,300\,000 * 100\% = 7\%$$

$$\text{СОКП (2013)} = 7\,485\,421 / 65\,472\,773 * 100\% = 11,4\%$$

В целях обеспечения единого подхода при оценке качества всего совокупного кредитного портфеля банка предлагается применять балльную систему оценки. Оценка качества кредитного портфеля в баллах производится согласно таблице соответствия расчетной величины СОКП и рейтинговых оценок качества кредитного портфеля банка.

Оценка качества кредитного портфеля банка

Степень обесценения кредитного портфеля СОКП, в %	0-4 %	5-14%	15-24%	25-49%	50-100%
Рейтинговая оценка в баллах	5	4	3	2	1

В 2011, 2012 и 2013 годах оценка состояния качества кредитного портфеля в баллах равнялась 4, то есть доля РВПС по отношению к кредитному портфелю составляет 5-12%. Это значение не является критическим (15% и более), однако ухудшение качества портфеля происходит не мгновенно. Следовательно, при превышении показателем СОКП порога в 5 %, риск-менеджер банка обязан провести анализ причин роста данного показателя и содействовать принятию мер по нейтрализации негативных факторов в работе банка с кредитами. Данная методика позволяет в процессе управления оперативно оценить качество кредитного портфеля и проследить динамику его изменения с целью принятия мер по улучшению ситуации в кредитной деятельности банка.

Мероприятия по повышению качества кредитного портфеля банка целесообразно выбирать в соответствии с матрицей кредитных решений, основанной на анализе соотношения роста, стабилизации или снижения размера кредитного портфеля и уровня его качества. Изменение масштабов кредитной деятельности банка в разной степени отражается на качестве его кредитного портфеля, что обуславливает необходимость принятия различных управленческих решений, как в области формирования кредитного портфеля, так и в области управления его качеством.

На основании результатов анализа российского и международного опыта, обобщения экспертных оценок целесообразно использовать нижеприведенную градацию качества и величины кредитного портфеля банка при их сопоставлении.

Матрица кредитных решений коммерческого банка по обеспечению
высокого качества кредитного портфеля

Качество кредитного портфеля банка	Кредитный портфель банка		
	А. Рост	Б. Стабилизация	В. Снижение
1. Высокое	A1	B1	B1
2. Среднее	A2	B2	B2
3. Низкое	A3	B3	B3

Качество кредитного портфеля банка можно считать высоким, если кредиты с просроченными сроками возврата составляют менее 2% (балл – 5); средним – если просроченная задолженность колеблется от 2% до 5% (балл – 4); низким – более 5% (балл – 3 и ниже) от величины кредитного портфеля

банка. [1]

Показатель просроченной задолженности КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО) по выданным кредитам за 2011-2012 гг. не превысил 7% (балл – 4). Следовательно, качество кредитного портфеля банка можно было считать средним. В 2013 году – 11,4% (балл 3), т.е. качество кредитного портфеля – низкое.

Рост кредитного портфеля имеет место, если наблюдается его увеличение более чем на 5% по сравнению с предыдущим годом; стабилизацией – когда его величина изменилась на $\pm 5\%$; снижением – если его сокращение составило более, чем на 5%.

Кредитный портфель КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО) в 2013 году снизился по сравнению с 2012 на 5,52%, что говорит о снижении кредитного портфеля.

Исходя из предложенной градации, выделяем три области принятия кредитных решений путем сравнения вариантов возможного изменения качества кредитного портфеля банка и его величины. В результате такого сравнения формируется 9 секторов, каждому из которых соответствует индивидуальное кредитное решение.

Область В – снижение величины кредитного портфеля – представлена секторами В1, В2, В3. Кредитные решения в данной области сосредоточены преимущественно на вопросах приоритетного расширения кредитной деятельности банка и одновременно на вопросах повышения качества его кредитного портфеля.

При снижении размера кредитного портфеля и его низком качестве выбираем сектор В3.

В3 – кредитная политика банка неудовлетворительна. Требуется кардинальное изменение всех положений, касающихся кредитной деятельности банка, формирования кредитного портфеля и управления его качеством.

Применение матрицы кредитных решений представляет собой простой и эффективный инструмент управления для выбора наилучшего варианта компромисса между качеством кредитного портфеля (риском, доходностью и ликвидностью) и его величиной при росте, стабилизации.

Использованные источники:

1. Гетман, Т. А. Управление качеством кредитного портфеля коммерческого банка: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 - защищена 17.06.2011/ Гетман, Татьяна Александровна ; - Волгоград, 2011. - 24 с.
2. Официальный сайт КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО) // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.uniastrum.ru>, свободный

*Щедрина И.Н., к.э.н.
доцент
Курский государственный университет
Россия, г. Курск*

ПОРТФЕЛЬНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ НА СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ

В статье определены основные проблемы портфельного инвестирования, требующие разрешения в ближайшей перспективе с целью повышения эффективности данного процесса. Отмечены возможности и условия применения портфельной теории на современном российском фондовом рынке.

Стремясь получить высокие доходы, инвесторы чаще всего формируют портфель ценных бумаг, которым они управляют в соответствии со своими инвестиционными намерениями.

Именно портфель ценных бумаг является тем инструментом, с помощью которого может быть достигнуто требуемое соотношение всех инвестиционных целей, которое недостижимо с позиции отдельно взятой ценной бумаги и возможно только при их комбинации.

Нынешнее состояние финансового рынка заставляет быстро и адекватно реагировать на его изменения, поэтому роль управления инвестиционным портфелем резко возрастает и заключается в нахождении той грани между ликвидностью, доходностью и рискованностью, которая позволила бы выбрать оптимальную структуру портфеля.

Одним из факторов, влияющих на увеличение торговых оборотов на российских биржах и, как следствие – на повышение инвестиционной привлекательности российских торгуемых инструментов, является грамотное портфельное инвестирование, которое позволяет диверсифицировать риски, привлекать большее количество инвесторов, увеличивать размещение средств в российские ценные бумаги. [1, с. 55]

Стоит отметить, что не существует единственно верной стратегии выбора инвестиционного портфеля, которая одинаково подходила бы всем инвесторам без исключения. При принятии решений о составе портфеля инвестор достигнет более высокой ожидаемой доходности, только если согласится на более высокую степень риска. Можно снизить степень риска инвестиций, не снижая ожидаемой доходности, за счет более полной диверсификации. [6, с. 477]

Своим появлением теория эффективных портфелей (ТЭП) обязана публикации в 1951 г. работы Г. Марковица, основанной на использовании в исследовании портфеля ценных бумаг базовых понятий теории вероятностей.

Классически определена целесообразность применения методов ТЭП в инвестировании на развитом рынке, обладающем свойствами достаточной

ликвидности. В докризисной экономической ситуации появились признаки слабой эффективности на российском фондовом рынке, доказанные экономически и математически. Поэтому стало актуальным прогнозирование в существующих российских условиях будущих показателей портфеля, рассчитанного в рамках теории Г. Марковица. Значительный интерес представляет действенность ТЭП в период нестабильности фондового рынка.

Модель портфеля ценных бумаг формируется в правовом поле Российской Федерации с учетом процессов глобализации. Среди основных допущений среды идеального рынка не предполагаются свободные продажи заемных ценных бумаг и наличие безрисковой ставки.

Стратегическими целями модельного инвестирования являются:

1. Положительная относительная курсовая доходность по специально выбранному российскому бенчмарку, в качестве которого принят индекс РТС

2. Минимизация риска – среднеквадратического отклонения полученной курсовой доходности портфеля от прогнозируемой.

3. Соблюдение следующей структуры портфеля:

- основной компонент портфеля – местные ценные бумаги удовлетворительного качества;

- дополнительный компонент – структурный продукт – пакет ценных бумаг российских эмитентов, принадлежащих к прочим видам экономической деятельности;

- дополнительный элемент структурного продукта – долговой инструмент повышенной надежности в качестве дополнительного средства понижения риска портфеля. [5, с. 44-45]

При применении теории эффективных портфелей на российском фондовом рынке необходимо помнить о том, что использование положительной среднестатистической доходности в расчете не может быть достаточным условием включения бумаги в портфель без соответствующего обоснования, поскольку уровень развития российского рынка не позволяет пренебрегать возможной неполнотой раскрытия информации и, следовательно, отклонением рыночной цены на акции от справедливой. Вместе с тем, удовлетворительная средняя доходность является необходимым условием.

Инвестор изначально согласен с некоторой упущенной возможностью получения большей доходности ради соблюдения главной цели диверсификации вложений. Надо отметить, что замена элементов в сторону снижения перечисленных показателей из соображений достижения цели доходности возможна только в рамках обратного реинвестирования: возврата портфеля к изначально определенным характеристикам риска. [5, с. 45]

Итак, на начальном этапе формирования портфеля необходимо

применять техническую селекцию. А именно отбор национальных ценных бумаг по удовлетворениям экономическим показателям. После этого используется активная фундаментальная диверсификация:

- селекция эмитентов от местного до национального уровня;
- сравнение их инвестиционных качеств с отраслевыми и национальными;
- замена элементов с низшего уровня на высший при лучших инвестиционных качествах последних;
- создание резервной базы для реинвестирования.

Далее задействуется группа смешанных методов диверсификации:

- выбор доступных долговых финансовых инструментов;
- расчет удовлетворительного условиям бенчмарка портфеля и его характеристик на основе теории эффективных портфелей;
- формирование портфеля. [3, с. 46-47]

Принятие во внимание данных условий и возможностей применения теории эффективных портфелей на российском фондовом рынке обеспечивает получение за ограниченное число шагов результата, который может быть еще улучшен. Следовательно, использование данного алгоритма с четким соблюдением правил статистических расчетов дает достаточно устойчивый результат. [3, с. 51]

Также стоит отметить, что установлено значительное влияние развития финансовых рынков на экономический рост. Совершенно очевидно, что для увеличения ВВП необходимо приоритетное развитие финансовых рынков. Правильное применение теории эффективных портфелей позволит в среднесрочной перспективе добиться увеличения объема инвестиций в реальный сектор, увеличения ВВП, устойчивого опережающего экономического роста. [2, с. 11]

Таким образом, для успешного осуществления портфельного инвестирования необходимо выбирать тактику и стратегию управления, исходя из приоритетных инвестиционных целей. Следует помнить, что не существует единственно правильной стратегии, ее выбор зависит от множества компонентов, определяющих, в свою очередь, цель и задачи формирования портфеля.

Использованные источники:

1. Кочетков А. В. Инновационная модель формирования портфеля ценных бумаг / А. В. Кочетков // Финансы и кредит. – 2011. - № 42. – С. 55-58.
2. Крючков В. Г. Влияние развития финансовых рынков на экономический рост / В. Г. Крючков // Финансы и кредит. – 2011. - № 45. – С. 8-11.
3. Лахно Ю. В. О взаимосвязи качественных показателей экономического роста и рынка ценных бумаг / Ю. В. Лахно // Финансы и кредит. – 2011. - № 42. – С. 48-54.
4. Маренков Н. Л. Ценные бумаги / Н. Л. Маренков. – М.: Московский экономико-финансовый институт, 2008. – 602 с.

5. Ханин Д. Г. Возможности применения теории эффективных портфелей на российском фондовом рынке / Д. Г. Ханин // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. - № 5. – С. 44-51.

6. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: Монография / А. С. Шапкин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. – 544 с.

Эльберт М.В.

студент 2-го курса

факультет «Международные финансы»

Калугина О.А.

научный руководитель, старший преподаватель

кафедра «Иностранные языки-4»

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

DOING TOURISM BUSINESS IN RUSSIA

Economic contribution of Travel & Tourism is an important economic activity in most countries around the world. As well as its direct economic impact, the industry has significant indirect and induced impacts.

The direct contribution of Travel & Tourism to GDP reflects the ‘internal’ spending on Travel & Tourism (total spending within a particular country on Travel & Tourism by residents and non-residents for business and leisure purposes) as well as government ‘individual’ spending - spending by government on Travel & Tourism services directly linked to visitors, such as cultural (e.g. museums) or recreational (e.g. national parks).

The total contribution of Travel & Tourism includes its ‘wider impacts’ (i.e. the indirect and induced impacts) on the economy. The ‘indirect’ contribution includes the GDP and jobs supported by:

- Travel & Tourism investment spending – an important aspect of both current and future activity that includes investment activity such as the purchase of new aircraft and construction of new hotels;

- Government ‘collective’ spending, which helps Travel & Tourism activity in many different ways as it is made on behalf of the ‘community at large’ – e.g. tourism marketing and promotion, aviation, administration, security services, resort area security services, resort area sanitation services, etc.;

- Domestic purchases of goods and services by the sectors dealing directly with tourists - including, for example, purchases of food and cleaning services by hotels, of fuel and catering services by airlines, and IT services by travel agents.

The direct contribution of Travel & Tourism to GDP in 2013 was RUB953.1bn (1.4% of GDP). This is forecast to rise by 7.0% to RUB 1, 019.4bn in 2014. This primarily reflects the economic activity generated by industries such as hotels, travel agents, airlines and other passenger transportation services

(excluding commuter services). But it also includes, for example, the activities of the restaurant and leisure industries directly supported by tourists.

The direct contribution of Travel & Tourism to GDP is expected to grow by 3.9% to RUB1,497.3bn (1.6% of GDP) by 2024.

The total contribution of Travel & Tourism to GDP (including wider effects from investment, the supply chain and induced income impacts) was RUB3,969.0bn in 2013 (5.8% of GDP) and is expected to grow by 5.7% to RUB4,195.0bn (6.1% of GDP) in 2014.

It is forecast to rise by 3.7% pa to RUB6,042.6bn by 2024 (6.4% of GDP).

Positive performance is a result of efforts put into improving the image of the country as a destination for traveling in the global arena as well as improvement in tourism infrastructure.

Russia has put a lot of effort into improving the image of the country as a destination for traveling in the global arena as well as to improve tourism infrastructure. Russia has held a number of global events such as the World University Games in Kazan during 2013 and the Winter Olympic Games in Sochi in 2014 and it should be continuing to do more of this in future.

At present, Russian authorities strongly motivate Russian regions toward attracting investors to the hotel industry. In Moscow, for example, it is planned to double the number of hotels by 2025. Special emphasis is being placed on the so-called tourist clusters. Specifically, Russia heavily focuses on the development of tourism in the North Caucasus, with its rich natural potential and a terrain suitable for the development of mountain skiing tourism. The Altai and Baikal areas are intensely promoting themselves as tourist regions. Very promising are the Golden Ring cities, because most foreign tourists who visit Moscow and Saint Petersburg continue their travels in Vladimir, Suzdal, Pskov, Nizhni Novgorod, and other cities located in the vicinity of the Russian capital. A bright future can be expected for the Russian Far East, where an APEC forum will be held*. According to Nadezhda Makatrova, Russian regions are gradually learning how to position themselves correctly in the tourist market, which contributes to the development of tourism. Russian authorities are sure that nearly all Russian regions can to some or other degree become tourist destinations.

Russian tourism business is a promising industry for potential investors. From year to year, the market is gradually approaching international standards. Its potential for development and growth is still very high.

References:

1. Travel and Tourism. Economic Impact 2014. Available on: http://www.wttc.org//media/files/reports/economic%20impact%20research/country%20reports/russian_federation2014.pdf
2. Travel and Tourism in Russia. Available on: <http://www.euromonitor.com/travel-and-tourism-in-russia/report>

Юзапчук А.В.
студент
Ураев Р.Р., к.с.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: статья посвящена основным направлениям модернизации пенсионного обеспечения в Российской Федерации

Актуальность темы: Пенсионное обеспечение - базовая и одна из самых важных социальных гарантий стабильного развития общества, поскольку обычно конкретно затрагивает интересы нетрудоспособного населения (свыше 25-30% населения) любой страны, а косвенно практически все трудоспособное население.

Пенсионное обеспечение – система материального обеспечения граждан со стороны государства или иных субъектов в установленных законом случаях.

Пенсионное обеспечение в России за последние десятилетия неоднократно претерпело серьезные изменения, меняется устройство пенсионного фонда, меняются законы и возможности, в условиях нестабильного экономического положения этот вопрос волнует многих [4, с.11].

Система пенсионного обеспечения предполагает начисление и выдачу гражданам специальных выплат, призванных заменить заработную плату в тех или иных ситуациях. Наиболее широко распространена трудовая пенсия по старости, которая выдается после достижения определенного возраста и заменяет утраченный трудовой доход.

Многие страны имеют свои системы пенсионного обеспечения, которые различаются по ряду параметров. Например, достаточно широко варьируется возраст, в котором человек получает право на пенсию, средний размер и особенности формирования начислений.

С 01 января 2014 года вступили в силу основные положения Федерального закона от 4 декабря 2013 года № 351-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования в части права выбора застрахованными лицами варианта пенсионного обеспечения».

Ранее по действующему законодательству выбор должен был осуществлен до 31.12.2013 г. и варианты выбора составляли 2% или 6% тарифа страхового взноса, направляемые на финансирование накопительной части трудовой пенсии соответственно.

Федеральным законом 351-ФЗ продлевается срок подачи заявления до 31.12.2015 года по выбору варианта своего пенсионного обеспечения, а

именно направлять 0% или 6% индивидуальной части тарифа страхового взноса на финансирование накопительной части трудовой пенсии.

Первый федеральный закон, который начинает действовать с 2015 года – это закон о накопительной части. Добровольное негосударственное пенсионное обеспечение также примет участие в этом законе – его механизм действия прост. Чем больше накопишь – тем выше будет размер пенсии.

Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации разработана в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 "О мероприятиях по реализации государственной социальной политики"[3, с.15].

Цель Стратегии - определение направлений и задач по обеспечению развития в Российской Федерации пенсионной системы.

Стратегия определяет на период до 2030 года социальные приоритеты и ориентиры, а также механизмы государственной политики в сфере пенсионного страхования на отдельных этапах ее реализации.

Изменится требование к минимальному пенсионному стажу, сейчас эта цифра составляет 5 лет. С 2015 года минимальный возраст пенсионного стажа будет неуклонно расти. Закон о пенсионном обеспечении уже принял поправки. Пенсионное обеспечение военнослужащих также изменится, они сумеют получить реальные льготы. Сотрудники МВД, как и ранее, будут уходить на пенсию по достижению выслуги лет[2].

С 2015 года индексация страховых пенсий осуществляется через индексацию стоимости пенсионного балла. На 1 января 2015 года его стоимость составляет 64,1 рубля. В бюджете ПФР заложены расходы на индексацию стоимости коэффициента с 1 февраля 2015 года на 7,5%, однако стоимость балла будет проиндексирована на фактически сложившийся индекс потребительских цен за 2014 год - 11,5% (ожидается)[2, с.27].

В итоге февральской индексации среднегодовой размер страховой пенсии по старости в 2015 году составит не менее 12 844 рублей.

С 1 апреля 2015 года на фактически сложившийся индекс роста уровня прожиточного минимума пенсионера - не менее 12,3% - будут проиндексированы социальные пенсии. В результате в 2015 году среднегодовой размер социальной пенсии составит не менее 8 496 рублей.

История системы пенсионного обеспечения в России за последние 10 лет претерпела ряд серьезных изменений. В условиях нестабильного рынка труда пенсия по-прежнему составляет весомую часть бюджета пожилых людей.

С 2015 года суммы страховых взносов в соответствующие государственные внебюджетные фонды работодатели должны определять точно: в рублях и копейках. До 2015 года суммы страховых взносов определяли в полных рублях.

Таким образом, сегодня проблемы пенсионного обеспечения Российской Федерации заключаются в отсутствии стабильности, власти

надеются, что модернизация даст возможность существенно укрепить и усилить пенсионный фонд, сделать пенсионное обеспечение бесперебойным и стабильным. Пенсия – это маленький шаг к достойной жизни в старости, следует помнить об этом всегда.

Использованные источники:

1. О признаках финансовой устойчивости пенсионной системы / Долотов В. А. // Финансы. - 2013. - № 5.
2. Ильин В. В. К вопросу об эффективности пенсионной реформы / В. В. Ильин, Н. А. Сердюкова // Финансы. - 2014. - № 5.
3. Пенсионная система России: реформа продолжается / К. Л. Лельчук // Финансы. - 2012. - № 1.
4. Долгосрочное планирование развития пенсионной системы на основе актуарных расчетов / А. К. Соловьев // Финансы. - 2014. - № 12.

Юйтун В.

ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ: ПОНЯТИЕ И СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ

Актуальность выбора данной темы обусловлена тем, что сегодня в деятельности российских предприятий все больше возрастает роль проектного управления, как неотъемлемой составляющей их деятельности. К числу таких компаний можно отнести научно-исследовательские и проектные институты, строительные и девелоперские организации, консалтинговые и многие другие компании. Как правило, реализуемые проекты носят инвестиционный и инновационный характер, не затрагивая основную деятельность предприятия. Однако для некоторых видов бизнеса проектная система управления может стать основным принципом организации деятельности предприятия. Это обусловлено тем, что традиционные управленческие структуры, применяющиеся на предприятиях в течение нескольких десятков лет без существенных изменений, в настоящее время не в состоянии обеспечить эффективную работу и только усугубляют ситуацию, подталкивая предприятие к кризису, и поэтому все чаще любые изменения внутренней среды предприятия, возникающие при оптимизации бизнес-процессов, реструктуризации, автоматизации и пр. осуществляются в виде проектов и для своей успешной реализации требуют применения системных подходов и методов управления проектами.

По своей природе многие бизнесы являются проектно-ориентированными и для них проектные технологии составляют основу успеха их текущей деятельности.

Практика внедрения систем стратегического управления показала, что большинство стратегических целей, которые для себя устанавливает предприятие не возможно реализовать в рамках текущей деятельности (бизнес-процессов, организационной структуры и системы управления). Задача реализации стратегии эффективно решается посредством внедрения

системы управления развитием на основе проектных технологий.

Выбранная в качестве темы проблема в современной науке разработана недостаточно, несмотря на то, что существует целый ряд общих концепций построения и совершенствования проектных структур. Исследования на эту тему, как правило, отражают лишь отдельные стороны проектирования, не имеют достаточно простого методического обеспечения для всего процесса создания или совершенствования проектных структур, либо привязаны к конкретным экономическим объектам, что не позволяет использовать их в широком масштабе.

Целью данной работы является изучение на базе имеющегося материала основных принципов и теоретических основ построения проектных организационных структур и сфер их применения.

Исходя из поставленной цели перед нами встает определенный ряд задач, а именно:

- рассмотреть понятие и типология организационной структуры предприятия;
- изучить характеристику проектной организационной структуры и подходы к ее проектированию;
- рассмотреть практику применения проектных структур на примере ремонтного производственного предприятия;
- выявить проблемы внедрения проектного управления.

Объектом исследования в работе являются предприятия как основные экономические объекты управления.

Предметом исследования является проектная организационной структура.

Теоретической и методологической основой исследования явились труды российских и зарубежных классиков теории управления, а также современных исследователей по проблемам проектирования системы управления предприятием: С.Хеймана, Б.З. Мильнера, Л.А. Базилевича, Б.А. А.В. Тихомировой, Э.М. Короткова, А.Я. Кибанова, М.В. Мельник и др.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПОНЯТИЕ, СТРУКТУРА, ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ

Международный менеджмент является особым типом управления, которые являются основные цели формирования, развития и использования конкурентных преимуществ компании в связи с бизнес-возможностей в различных странах и соответствующего использования экономических, социальных, демографических, культурных и других особенностей эти страны и между странами сотрудничество.

Структура международного управления включает в себя пять основных направлений деятельности управления брендом:

исследования, анализ и оценка внешней бизнес-среды и внутренней среды организации;

*процессы коммуникации и принятия решений (в том числе моделей и методов);

Основные функции управления (стратегии, стратегического планирования и реализации; институциональное строительство; мотивация, контроль и координация);

вопросы групповой динамики и руководства;

вопросы эффективности деятельности фирмы (управление персоналом, производством, маркетингом, управление производительностью в целом).

Обращение управления в странах с иностранного языка делает с особым вниманием к анализу внешней среды. И в первую очередь, что потенциально несет опред

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение, мы можем сказать, что международное управление представляет собой особый вид управления, основными задачами которого являются формирование, развитие и использование конкурентных преимуществ компании путем предоставления возможностей ведения бизнеса в разных странах и соответствующего использования экономических, социальных, демографические, культурные и другие характеристики этих стран и трансграничных взаимодействий.

Структура международного управления включает в себя пять основных областей управления брендом бизнеса: исследования, анализ и оценку внешней бизнес-среды и внутренней среды организации; процессы коммуникации и принятия решений (в том числе моделей и методов); Основные функции управления (стратегии стратегического планирования и реализации; институциональное строительство; мотивация, контроль и координация); вопросы групповой динамики и лидерства; вопросы эффективности деятельности фирмы (человеческих ресурсов, производства, маркетинга, управления эффективностью в целом).

Обращение управления в странах с иностранного языка делает с особым вниманием к анализу внешней среды. И в первую очередь, что потенциально несет определенное конкурентное преимущество: экономика, политика, право, культура, социальные процессы и другие аспекты жизни нации-государства в контексте стратегических и тактических задач, решаемых компанией на ее территории / или компаниями в этой стране в третьих странах. В то же время, как уже отмечалось, знание и понимание культуры страны и соответствующие особенности поведения населения играет ключевую роль и является заряд принципиально новые конкурентные преимущества (или опасности - в отрицательной форме).

Основные особенности управления международной компанией лежат в сфере регистрации и использования в управлении национальными и транснациональными группами все, что дает культура в самом широком смысле этой категории. Это, в свою очередь, означает, что комплексное

исследование феномена культуры в сравнительном контексте, анализ и оценка возможностей и ограничений, которые культурные константы - абсолютное условие для успеха международного менеджмента.

Для работы с персоналом международной компании влияет огромное количество факторов, таких как психологические, экономические и административные. И эффективный менеджер задача рассмотреть все эти факторы постоянно в процессе своей деятельности.

*Юлуева Я.С., к.э.н.
доцент
Фаррахова Ф.Ф.
ВПО ФГБОУ БГАУ
Россия, г. Уфа*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ТОЛПАР» БАЙМАКСКОГО РАЙОНА

ООО «Толпар», учрежденное ООО «ПМК-Баймак», занимается растениеводством и коневодством. Предприятие является юридическим лицом и осуществляет свою деятельность на основании законодательства, действующего на территории РФ, Устава Общества. Общество создано для осуществления предпринимательской деятельности на территории РФ и за ее пределами и обладает полной хозяйственной самостоятельностью. В таблице 1.1 рассмотрим финансовые результаты деятельности ООО «Толпар» за 3 года.

Таблица 1.1 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Толпар»

Показатели	2012 г., Тыс. руб.	2013 г. тыс. руб.	2014 г. тыс. руб.	Изменения (-,+), тыс. руб.
Выручка	10833	12555	16167	+5334
Себестоимость продаж	10833	11766	11499	+666
Валовая прибыль	-	789	4668	+4668
Прибыль (убыток от продаж)	-	789	4668	+4668
Прочие доходы	-	-	2201	+2201
Прочие расходы	-	28	4820	+4820
Прибыль (убыток) до налогообложения	-	761	2049	+2049
Чистая прибыль	-	761	2049	+2049

По таблице 1.1 видим, что в отчетном году увеличилась выручка на 5334 тыс. руб., валовая прибыль на 4668 тыс. руб. и чистая прибыль на 2049 тыс. руб., что говорит о положительной тенденции. Себестоимость продаж

также увеличилась на 666 тыс. руб. за счет увеличения объема реализованной продукции. За 2012 г. предприятие работало убыточно, т.к. не получило чистой прибыли.

Относительными показателями финансового положения предприятия являются коэффициенты автономии, маневренности, соотношения заемных и собственных средств и т.д. В таблице 1.1 рассмотрим показатели финансового состояния организации.

Таблица 1.1 Анализ финансового состояния ООО «Толпар»

Коэффициенты	Нормальное значение (ограничение)	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Отклонения (+,-) 2012 г. от 2014 г.
Автономии (независимости)	0,5	0,10	0,82	0,97	+0,87
Соотношение заемных и собственных средств	$1 <$	9,04	1,42	0,03	-9,01
Маневренности	0,6-0,8	-1,37	0,42	0,67	2,04
Обеспеченности собственными источниками финансирования	$>0,1$	-0,47	1,25	1,33	+1,8
Соотношение собственных и привлеченных средств	$1 >$	0,11	26,12	28,66	-28,55
Финансовой зависимости	$>0,7$	87,16	2,46	3,17	-83,99

Коэффициент автономии, за анализируемый период увеличился на 0,87 и на 2014 г. составил 0,97. Это выше нормативного значения (0,5) при котором заемный капитал может быть компенсирован собственностью предприятия.

Коэффициент отношения заемных и собственных средств (финансовый рычаг), за анализируемый период снизился на -9 и на 2014 г. составил 0,03. Чем больше этот коэффициент превышает 1, тем больше зависимость предприятия от заемных средств.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств за анализируемый период увеличился на 0,34 и на 2014 г. составил 2,17. Нормативное значение специфично для каждой отдельной отрасли, но при прочих равных условиях увеличение коэффициента является положительной тенденцией.

Коэффициент маневренности за анализируемый период увеличился на

2,04 и на 2014 г. составил 0,67. Это выше нормативного значения (0,5). Коэффициент маневренности характеризует, какая доля источников собственных средств находится в мобильной форме. На конец анализируемого периода ООО «Толпар» обладает легкой структурой активов. Доля основных средств в валюте баланса менее 40 %. Таким образом, предприятие нельзя причислить к фондоемким производствам.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами за анализируемый период увеличился на 1,8 и на 2014 г. составил 1,33, нормативное значение которого выше 0,6-0,8.

Ликвидность - способность активов превращаться в деньги быстро и легко, сохраняя фиксированную свою номинальную стоимость. Анализ ликвидности предприятия – анализ возможности для предприятия покрыть все его финансовые обязательства, который рассмотрим в таблице 1.2.

Таблица 1.2 Анализ ликвидности активов ООО «Толпар»

Показатели	Оптимальное значение	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2	0,00	0,01	0,02
Коэффициент покрытия (текущей ликвидности)	2	0,79	17,32	20,29
Коэффициент быстрой ликвидности (промежуточный или критический коэффициент покрытия)	0,6 – 0,8	0,35	4,24	5,76
Коэффициент покрытия оборотных средств собственными источниками формирования	>1	0,26	0,85	0,95
Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности	>1	0,82	6,39	12,58

Коэффициент абсолютной ликвидности и на начало и на конец анализируемого периода находится ниже нормативного значения (0,2), что говорит о том, что значение коэффициента слишком низко и предприятие не в полной мере обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов.

Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности показывает, какая часть краткосрочной задолженности может быть погашена за счет наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов. Нормативное значение показателя - 0,6-0,8, означающее, что текущие обязательства должны покрываться на 60-80% за счет быстрореализуемых активов. На 2014 г.

значение показателя возросло, что можно рассматривать как положительную тенденцию.

Значение показателя текущей ликвидности выше нормативного значения (2), что говорит о том, что предприятие в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

Показатель утраты платежеспособности, равный 12,58, говорит о том, предприятию не грозит в ближайшие шесть месяцев утратить свою платежеспособность при существующей динамике изменения показателя текущей ликвидности.

Подводя итог, можно сказать, что анализ основных показателей деятельности ООО «Толпар» свидетельствуют о хорошем финансово-экономическом положении предприятия.

*Юлуева Я.С., к.э.н.
доцент
Фаррахова Ф.Ф.
ВПО ФГБОУ БГАУ
Россия, г. Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ И ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ КОНЕВОДСТВА В ООО «ТОЛПАР» БАЙМАКСКОГО РАЙОНА

При изучении бухгалтерского учета на предприятии ООО «Толпар» были выявлены нарушения и ошибки в организации бухгалтерского учета и сделаны предложения по устранению недостатков в учете и повышению его эффективности, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 Методы и способы исправления недостатков в организации бухгалтерского учета ООО «Толпар»

№ п/п	Наименование недостатка	Пункт закона, к-ый нарушен	Последствия от нарушений	Методы и способы исправления
1	Отсутствие графика документооборота	п. 4 ПБУ «Учетная политика»	Приводят к запозданию поступления информации в бухгалтерию	Разработать график документооборота.
2	Отсутствие альбома форм первичных документов	п. 15 Положение по ведению бухгалтерского учета	Приводят к отступлению от унифицированных форм первичной документации	Оформить альбом форм первичных документов.

3	Пропуски в заполнении обязательных реквизитов предусмотренных первичными документами	П. 1 ст. 9 ФЗ «О бухгалтерском учете» №402	Первичные документы не отвечают требованиям полноты, своевременности и достоверности данных БУ	Оформление первичных документов организовать на должном уровне.
4	Не составлены отдельные калькуляционные листы себестоимости продукции коневодства	п. 85 ст. 12 Методические рекомендации по учету затрат и выхода продукции жив-ства	Понижает уровень информативности калькулирования себестоимости единицы продукции	Составить отдельные калькуляционные листы себестоимости про-дукции.
1	2	3	4	5
5	Устаревшая форма годовой бухгалтерской отчетности	Ст. 15. п. 11 «Кодекса об административных правонарушениях» РФ	Грубое нарушение правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности влечет наложение админи-стративного штрафа на должностных лиц в размере от двух тысяч до трех тысяч рублей.	Обновить формы годовой бухгалтерско й отчетности

Нами предлагается для совершенствования организации аналитического учета затрат и выхода продукции коневодства в ООО «Толпар» следующая детализация 20 счета «Основное производство», предложенный Бадмаевым А.Д. (табл. 2.15).

Таблица 2.15 Рекомендуемые объекты наблюдения и система счетов бухгалтерского учета затрат на производство продукции коневодства

Счет первого порядка	Субсчет второго порядка	Субсчет третьего порядка	Продуктивное коневодство	
			Основное стадо	Молодняк на выращивании, нагуле и откорме
20«Основное производство»	2.Животноводство	2.1 «Продуктивное коневодство»	Жеребцы-производители и пробники. Кобылы дойного стада.	Молодняк жеребят (до месячного возраста). Молодняк жеребят к отъему до 1 года (1-9 мес.). Молодняк от 1 года до 2-х лет. Молодняк от 2 до 3 лет. Молодняк от 3 до 4 лет (переводимые в основное стадо).

				Взрослые лошади на нагуле и откорме
--	--	--	--	-------------------------------------

Предлагаемая структура аналитических счетов даст положительные результаты при определении прироста живой массы по возрастным группам молодняка и определению показателей производимой конины.

В ходе изучения Учетной политики ООО «Толпар», было выяснено что на предприятии отсутствует график документооборота. Нами предложен ввести график в документооборот. Функциональное назначение графика движения документов заключается в:

- оптимизации использования рабочего времени и материальных затрат на обработку и документирование информации;
- создании всех условий для быстрой, четкой и корректной обработке документов сотрудниками бухгалтерской службы;
- повышении эффективности хозяйственной деятельности в целом на предприятии.

Таким образом, руководству предприятия необходимо уделять должное и своевременное внимание процессу анализа и учета затрат на производство продукции коневодства, это поможет не только оптимизировать затраты на производство, но и улучшить производственный контроль и, как следствие, повысить экономическую эффективность хозяйствования.

Юнусова И.Р.

ассистент

кафедра товароведения и экспертизы

ФГБОУ ВПО «УРГЭУ»

Россия, г. Екатеринбург

К ВОПРОСУ БЕЗОПАСНОСТИ ШВЕЙНОЙ И ТРИКОТАЖНОЙ ОДЕЖДЫ

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы качества и безопасности одежды, ввозимой на российский рынок. На основе проведенного анализа Отдела защиты прав потребителей сформированы рекомендации, позволяющие достичь качественно новый уровень жизни населения.

Ключевые слова: швейная и трикотажная одежды, безопасность, импорт, Роспотребнадзор

Одежда для людей всегда служила неотъемлемым атрибутом их существования, она выполняла защитную, гигиеническую, эстетическую, утилитарную функции. С течением времени под влиянием моды, высокого спроса, индивидуальных потребностей каждого человека сформировался огромный рынок одежды.

В настоящее время, в связи с невысокими объемами производства одежды отечественными предприятиями, через таможенную границу ежедневно проходит большое количество импортных товаров. Импортная одежда поступает на рынок двумя путями: легальным и нелегальным.

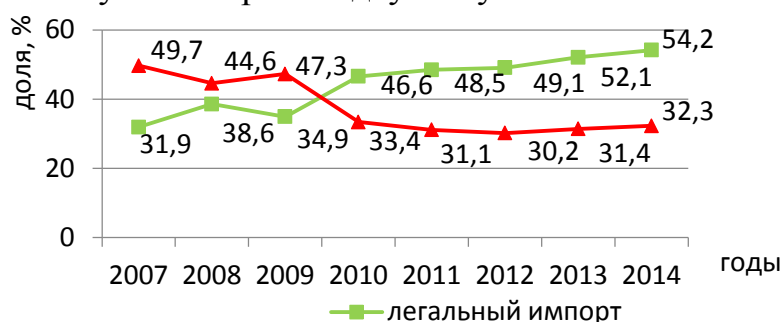


Рисунок 1– Динамика легального и теневого импорта швейных изделий за период 2007-2014гг.

Снижение доли теневого импорта связано с усовершенствованием деятельности Федеральной таможенной службы, а именно внедрением электронного декларирования товаров, создания системы управления рисками, усилением контрольных мер по пресечению контрабанды через границу[2].

Основными странами - импортерами, как уже было описано выше, являются страны Дальнего зарубежья. В Российскую Федерацию завозят одежду из Китая, Турции, Италии, Индии, Бангладеш, Вьетнама, Германии. Безопасность ввозимой продукции, особенно импортированной нелегально, не гарантируется и не отвечает никаким санитарно- гигиеническим требованиям [1].

В настоящее время, из-за удешевления цен на продукцию, активной пропаганды моды через социальные сети, рекламу и прочие маркетинговые уловки, потребитель желает обновлять свои коллекции как можно чаще, совсем не задумываясь о том, насколько эта вещь качественна и, не фальсифицированная ли она. В зависимости от метода подделки различают ассортиментную, качественную, количественную, стоимостную и информационную фальсификацию. Наибольшее распространение на современном российском рынке получили ассортиментная, качественная и информационная фальсификации.

При ассортиментной фальсификации подделка осуществляется путем замены одного товара другим (заменителем) с сохранением определенного сходства. При качественной фальсификации производится подделка товаров с помощью различных добавок, которые улучшают внешний вид (органолептические свойства) продукта, но заведомо понижают его качественные показатели. Для качественной фальсификации зачастую используют различные красящие вещества, фурнитуру, волокна, которые не предусмотрены технологией производства и номенклатурой. Информационная фальсификация представляет собой обман потребителя с

помощью недостоверной или заведомо ложной информации о товаре. Могут искажаться данные о наименовании товара, фирме-изготовителе и стране-поставщике, информация о волокнистом составе, размерных характеристиках, способах ухода и т. д. Наиболее часто случаи фальсификации связаны с группами чулочно-носочных изделий, мужских сорочек, спортивной одежды, женских платьев [4].

Когда-то Пьер Карден сказал, что XXI век станет веком китайских модельеров. Похоже, его слова сбываются. Из всех подделок, изъятых в прошлом году полицией, почти 70% были произведены в Китае. В последние годы в эту цифру стоит включить все страны Юго-Восточной Азии, например, Малайзию и Индонезию. По данным итальянской Коалиции по борьбе с подделками, с 1993 года объёмы производства контрафактной продукции выросли на 1700%. Это уже собственный бизнес с большими доходами. На подделки приходится 7% всего мирового товарооборота – это около 450 млрд. долларов в год, причём около 60% всех поддельных товаров оседают в Европейском союзе.

Исходя из вышеперечисленного, возникает вопрос о защите прав потребителей и контролем качества реализуемой продукции на государственном уровне. Такой контролирующей службой в России является Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор), имеющая территориальные подразделения в городах страны. Проведенный автором анализ деятельности Отдела защиты прав потребителей Роспотребнадзора (территориальное подразделение г. Екатеринбурга) определил следующие тенденции: отдел проверяет соблюдение законодательства в области защиты прав потребителей в таких сферах как: торговля, жилищно- коммунальные услуги, медицинские услуги, образовательные услуги, туристские услуги, финансовые услуги и прочие виды деятельности, причем наибольшее количество нарушений выявляется в сфере торговли [3]. Отдел Защиты прав потребителей проверяет предприятия торговли, реализующие как продовольственные товары, так и непродовольственные. По данным отчетов в 2014 году отделом было проверено 535 предприятий, при этом предприятий, реализующих продукты питания, 485 единиц, и только 50 предприятий, реализующих непродовольственные товары, что почти в 10 раз меньше первой цифры. В результате проведенного анализа был выявлен следующий ряд проблем: - отсутствие в отделе Роспотребнадзора лабораторной базы для исследования материалов и проведения испытаний одежды; - минимальное количество предприятий, реализующих товары непродовольственного назначения; - минимальное количество обращений граждан, претензий, пассивность потребителей в защите своих прав.

В целях решения данных проблем автором предлагаются следующие рекомендации:

– при проверках особое внимание уделять одежде производителей

Китая, Турции, Киргизии, Узбекистана, нарушающих требования российского законодательства, потому как было описано выше, товары именно из этих стран являются товарами с нарушениями законодательства;

– регулярно информировать потребителей о результатах проверок с указанием наименований торговых предприятий, изготовителей и выявленных нарушениях путем постоянного обновления новостной ленты на сайте Роспотребнадзора;

– проводить консультации по защите прав потребителей на предприятиях торговли и в отделе защиты прав потребителей. Это позволит увеличить уровень компетентности потребителя, культуру потребления человека;

– повышать профессиональный уровень знаний специалистов. С целью улучшения профессиональной подготовки специалистов для работы в Территориальных отделах Роспотребнадзора необходимо внести коррективы в программы обучения.

Социальный эффект от таких мероприятий проявляется в достижении качественно нового уровня жизни населения, совершенствования его среды обитания: потребитель будет в большей степени чувствовать уверенность в том, что он может приобретать безопасные товары надлежащего качества.

Использованные источники:

1. Айлова, Г.Н. Безопасность одежды: современные требования и их анализ [Текст] / Г.Н.Айлова, Н.М. Несмелов// Торгово- экономические проблемы регионального бизнес- пространства.- 2013.- №1.-С 264-268
2. Портал статистической информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
3. Роспотребнадзор Свердловской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekb.66.rospotrebnadzor.ru/about/tsentralnyi/struktura/>
4. Фальсификация швейных товаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.znaytovar.ru/Identifikaciya_i_falsifikaciya.html

*Юрченко К. А.
преподаватель
ФГБОУ ВО РГУП
Россия, г. Краснодар*

РАЗВИТИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация Основой аграрного производства являются земли сельскохозяйственного назначения, на эффективное их использование оказывают влияние экономическая ситуация в стране, состояние законодательной базы, уровень информационного обеспечения.

Ключевые слова: Российская Федерация, земельные отношения, земельная реформа, земельные ресурсы, земли сельскохозяйственного

назначения, сельскохозяйственные угодья.

Все экономические реформы в истории России связаны с решением земельного вопроса, преобразованием земельных отношений. Продолжающаяся в России современная земельная реформа вызывает активные дискуссии. Главные ее задачи сводились к преобразованию отношений собственности, переходу преимущественно к экономическим методам управления земельными ресурсами, рациональному перераспределению земель и эффективному их использованию в сельском хозяйстве. Но на современном этапе развития сельскохозяйственного производства эти задачи еще не решены [2].

Российская Федерация располагает огромной площадью земель – 1709,8 млн га, которые делятся на семь категорий. Но значительная ее часть приходится на тундру, тайгу, горные массивы, только 220,5 млн га (12,9 %) составляют сельскохозяйственные угодья. Эта площадь сопоставима с площадью аналогичных земель в 25 странах Евросоюза вместе взятых. Доля же самых ценных земель, а именно пашни еще меньше – 7,1 %. Однако в расчете на душу населения по сравнению с другими развитыми странами мира российские показатели достаточно велики.

В структуре сельскохозяйственных угодий Российской Федерации площадь пашни составляет 121,6 млн га, залежей – 5,0 млн га, многолетних насаждений – 1,8 млн га, сенокосов – 24,0 млн га, пастбищ – 68,1 млн га.

На протяжении 20 лет в целом по Российской Федерации наблюдается ежегодное сокращение площади сельскохозяйственных угодий, за период с 1991 г. по 2011 г. уменьшение данного показателя составило 2012,9 тыс. га. Сокращение площади земель, используемых под пашню, за 21 год составило почти 10,9 млн га.

Возникшая тенденция ежегодного уменьшения площади сельскохозяйственных угодий, наблюдается в 52 субъектах Российской Федерации. Значительное уменьшение сельскохозяйственных угодий отмечено в Астраханской (на 20,7 тыс. га), Тамбовской (на 10,2 тыс. га), Московской (на 5,4 тыс. га) и Челябинской (на 3,1 тыс. га) областях, Красноярском (на 6,9 тыс. га) и Алтайском (на 2,7 тыс. га) краях [1].

Основными причинами сокращения площади сельскохозяйственных угодий, используемых для производства сельскохозяйственной продукции, являются прекращение деятельности организаций и перевод освободившихся земель в фонд перераспределения земель, истечение срока права аренды земель или временного пользования и невозобновление его производителями сельскохозяйственной продукции.

Продолжает оставаться актуальной проблема отсутствия финансовых средств у производителей сельскохозяйственной продукции, в связи с чем не выполняются мероприятия по сохранению и повышению плодородия почв, не соблюдается порядок проведения агротехнических, агрохимических, мелиоративных, фитосанитарных, противоэрозионных мероприятий,

допускается длительное неиспользование земель, что в результате приводит к потере продуктивности ценных земель, зарастанию их кустарником и лесом или к деградации.

Анализ имеющихся данных государственного мониторинга земель показывает, что практически во всех субъектах Российской Федерации продолжается тенденция к ухудшению состояния земель. Среди опасных негативных процессов на территории Российской Федерации интенсивно развиваются эрозия, дефляция, заболачивание, засоление, опустынивание, подтопление, зарастание сельскохозяйственных угодий кустарником и мелколесьем и другие процессы, ведущие к потере плодородия сельскохозяйственных угодий и выводу их из хозяйственного оборота.

На начало 2011 г. водной эрозии в Российской Федерации подвержено 17,8 % площади сельскохозяйственных угодий, ветровой – 8,4 %, переувлажненные и заболоченные земли занимают 12,3 %, засоленные и солонцеватые – 20,1 % сельскохозяйственных угодий. Наиболее опасными в эрозионном отношении являются территории Приволжского (50,0 %), Южного (16,0 %) и Центрального (13,0 %) федеральных округов, в дефляционноопасном – Сибирского (43,0 %) и Южного (30,0 %) федеральных округов. Процессы заболачивания в наибольшей степени развиты на территории Центрального (31,0 %) и Сибирского (23,0 %) федеральных округов, засоления – Южного (около 50,0 %) и Сибирского (примерно 30,0 %) федеральных округов [1].

Значительные площади земель выбывают из оборота в результате разработки полезных ископаемых, проведения геологоразведочных, строительных и других видов работ. Наряду с перечисленными продолжают развиваться следующие негативные процессы: уменьшение площади орошаемых и осушенных земель, ухудшение их мелиоративного состояния и хозяйственного использования; нарастание отрицательного баланса гумуса на пашне; загрязнение почв тяжелыми металлами. С развитием этих процессов экологическая устойчивость природных систем снижается.

Для более эффективного управления земельными ресурсами Российской Федерации с ее разнообразными природно-хозяйственными условиями, а также в целях разработки комплекса почвозащитных мероприятий, мероприятий по экономическому стимулированию собственников и пользователей в рациональном использовании и охране земель крайне необходимы обобщенные, регионально систематизированные и сопоставимые данные о земле. Однако за последние годы в большинстве субъектов Российской Федерации работы по изучению состояния и использования земель, в частности почвенные, геоботанические и другие специальные обследования практически не проводятся.

Если в 1992 г. объемы почвенных обследований по России составляли 13615 тыс. га, в 2000 г. – 2037 тыс. га, а в 2008 г. почвенные обследования проведены только в Смоленской области, в Республике Татарстан и в

Краснодарском крае на незначительной площади.

До начала современной земельной реформы внутрихозяйственное землеустройство было одним из основных видов землеустроительных работ. Его удельный вес в структуре финансирования землеустройства в 1976-1985 гг. составлял 18,9 %. Каждая сельскохозяйственная организация должна была иметь проект внутрихозяйственного землеустройства, а намеченная в нем организация территории была обязательной для исполнения. За 1976-1990 гг. было составлено 23254 проекта внутрихозяйственного землеустройства, которые обновлялись один раз в 7-10 лет. За время проведения современной земельной реформы данные виды работ носят единичный характер.

Недооценка важности земельного фонда для экономики России может обернуться невосполнимыми потерями. Необходимо создать эффективную систему мониторинга функционирования земельно-имущественного потенциала страны, укрепить ее научное обеспечение.

Использованные источники:

1. Государственный доклад Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2010 году»/ <http://www.mnr.gov.ru/part/?pid=776>.
2. Юрченко, К. А. Земельная реформа: История и современность / Г. Н. Барсукова, В. И. Нечаев, Н. Кравченко, К. А. Юрченко // Экономика сельского хозяйства России. – 2011. – № 5. – С. 24-36.

Юсупова В.Ш.

магистрант 2-го курса

Российский государственный социальный университет

Россия, г. Уфа

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КАРЬЕРЫ ЖЕНЩИНЫ

Аннотация. В статье рассматривается проблема профессиональной деятельности женщин, рассмотрены определения понятия: «карьера», с точки зрения различных авторов. Представлен социологический подход к изучению карьеры. Дано рабочее определение понятию «карьера».

Ключевые слова. Карьера, профессиональная карьера женщин.

В условиях современных вызовов, повышения уровня динамичности и неопределенности социально-экономической жизни в России положение женщины в семье и в обществе существенно изменилось. Произошли изменения социальных отношений и традиционных стереотипов о женщинах.

Суть стереотипов сводится к тому, что, представителей мужского пола принято воспринимать властными, независимыми, агрессивными, доминирующими, активными, смелыми, незмоциональными, грубыми, прогрессивными и мудрыми. А женщин, наоборот, принято считать

зависимыми, кроткими, слабыми, боязливыми, эмоциональными, чувствительными, нежными, мечтательными и суеверными [15].

Вместе с тем, происходит переосмысление сложившихся форм и способов жизнедеятельности всех слоев общества. Люди по разному расставляют жизненные приоритеты: одни – выбирают семью, рождение детей и их воспитание; другие – профессиональную направленность, карьерный рост; третьи – умело сочетают профессиональные, семейные и общественные интересы.

Р. Г. Петрова указывает на то, что женщины, стремящиеся к самореализации, проявляющие свои способности и талант, часто оказываются в ситуации конфликта с существующими в общественном сознании традиционными представлениями об истинном предназначении женщины и переживают свой собственный внутренний конфликт [11].

Профессиональная деятельность российских женщин связана с одной стороны с необходимостью обеспечить прожиточный минимум существования своей семье, с другой с нежеланием иметь статус домохозяйки. Но, несмотря на такую тенденцию, большая часть женщин стремится освободиться от профессиональной нагрузки и полноценно выполнять функции жены, матери, хозяйки дома. Как правило, связано это с тем, что совмещение работы и семьи приводит как к межролевому конфликту самой женщины (конфликт роли работницы и роли супруги, матери), так и межличностному конфликту внутри семьи.

Женщины чаще, чем мужчины, пассивны в планировании деловой карьеры, больше живут сегодняшним днем и меньше заглядывают в завтрашний. По данным В. Г. Горчаковой лишь 20% женщин в нашей стране имеют устойчивую тенденцию к профессиональной карьере [6].

В связи с этим возникает необходимость более подробного изучения карьеры как формы индивидуальной мобильности.

Вопросы, связанные с пониманием, реализацией, развитием и планированием карьеры достаточно раскрыты в зарубежной (Р. Арре, З. Бауман, Г. Бронаковски, Г. Германе, А. Гидденс, Р. Коллинз, Ю. Пхьяюрене, П. Синисало, А. Сикурел, Н. Смелзер, П. Сорокин, Э. Шейн, Д. Эветс и др.) и отечественной (В. Д. Анурин, А.Л. Журавлев, Т. А. Заславская, А. Я. Кибанов, М. В. Королева, В. С. Липатов, Т. М. Ларионова, В. И. Петрушин, Н. А. Птицына, Р. В. Рывкина, Т. А. Тищенко и др.) литературе [8].

В ходе изучения работ вышеуказанных авторов обнаружилась неоднозначность интерпретации сущности, структуры, типологии и факторов карьеры, что указывает на недостаточность разработки проблемы и на сложность понятия.

Термин «карьера» происходит от итальянского *carriera* – бег, жизненный путь, поприще; 1) продвижение в какой-либо сфере деятельности; 2) достижение известности, славы, выгоды; 3) обозначение

рода занятий, профессии (например, карьера учителя) [13].

В социологическом словаре карьера определяется как последовательность работ, выполняемых индивидом в ходе его трудовой жизни. Карьера может быть структурированной, т.е. представлять собой упорядоченную последовательность связанных друг с другом работ, и неструктурированной. В первом случае работы часто выстраиваются в иерархию возрастающего дохода и престижа [1].

В. Д. Голиков, В. Н. Яценко предлагают рассматривать содержание понятия «карьеры» как социального явления, представляющего форму социального движения; как общественного отношения; как общественного процесса движения субъекта в иерархическом пространстве; как процесса особой формы функционирования социальных субъектов; как социального института; как социальной системы, находящейся под влиянием внешней социальной среды [5].

В рамках социологического подхода к изучению карьеры (П. Сорокин, Н. Смелзер, Э. Гидденс) были проанализированы такие понятия, как: статус, роль, позиция, группа, уровень, власть и др. [4; 12; 14].

Представители социологического подхода предлагают широкое и узкое толкование понятия «карьера».

В широком смысле «карьера» определяется как «общая последовательность этапов развития человека в основных сферах жизни (семейной, досуговой, трудовой)», как «совокупность видов осознанной продуктивной деятельности, которыми занимается человек на протяжении всей своей жизни (включая учебу, работу, досуг)» [2, С. 29].

В узком смысле карьера понимается как своеобразное соединение профессиональных ролей, выполняемых индивидом в различных фазах профессионального цикла, как активное достижение человеком ранее намеченных постов и должностей в профессиональной деятельности; успешное продвижение по службе или профессиональный рост [7, С. 185].

Таким образом, профессиональная карьера как средство удовлетворения социальных, экономических и духовных потребностей человека в организации, – стремление к занятию более высоких позиций, обеспечивающее повышение статуса, престижа, чувства причастности к социальной и рабочей группе. Необходимо отметить, что профессиональная карьера женщины связана с динамикой ее активности в трудовой деятельности, связанной с гендерными особенностями, личным и семейным статусом. Общественная и организационная сторона профессиональной карьеры проявляется в последовательности смены профессионально-квалификационных статусов, видов трудовой деятельности. Субъективная сторона карьеры проявляется в динамике мотивации, способностей, самоорганизации, реализуемых в трудовом поведении.

Использованные источники:

1. Аберкромби Н. Социологический словарь: Пер. с англ. / Н. Аберкромби,

- С. Хилл, Б. С. Тернер: под ред. С. А. Ерофеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 620 с.
2. Бауман З. Мыслить социологически. – М., 1996. – 256 с.
3. Большая Советская Энциклопедия (в 30 томах) / Гл. ред. А. М. Прохоров. Изд. 3-е. – М., 1970. – Т. 11. – 1462 с.
4. Гидденс Э. Стратификация и классовая структура // СоцИс. – 1992. № 11. – С. 107-120.
5. Голиков В.Д., Яценко В.Н. Карьера. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 187 с.
6. Горчакова В. Г. Психология женщины-профессионала: Автореф. дис... д-ра наук. – СПб., 2000.
7. Десслер Г. Управление персоналом. – М., 1997. – 431 с.
8. Задорожникова Е. Б. Профессиональная карьера женщин (социологический анализ состояния в условиях радикальных перемен): Дисс... канд. соц. наук. – Н. Новгород, 2003.
9. Краткий психологический словарь / Сост. Л. А. Карпенко / Под ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – М., 1985. – 431 с.
10. Краткий словарь по социологии / Под. ред. А. С. Айзиковича. – М., 1988. – 477с.
11. Петрова Р. Г. Гендерология и феминология: Учеб. пособие / Р. Г. Петрова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 272 с.
12. Смелзер Н. Д. Социология // СоцИс. – 1993. – № 5-6. – С. 110-122.
13. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А. М. Прохоров. – 4-е изд. – М.: Сов. Энциклопедия, 1986. – 1600 с.
14. Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество // Пер. с англ. / Общ. ред., сост. и предисл. А. О. Согомонов. – М., 1992. – 543 с.
15. Шабалина О. В. Особенности и проблемы гендерных стереотипов // Социум и власть. – 2008. – № 3.

*Юсупова Г.И.
студент 4 курса
Ефимов О.Н., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Уфа*

**СТРАХОВАЯ ЗАЩИТА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В
АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ (НА МАТЕРИАЛАХ СПК
«ЛЕНИНСКИЙ» МЕЧЕТЛИНСКОГО РАЙОНА)**

Аннотация. В предлагаемой вам статье мы расскажем о страховании финансовых рисков. В свою очередь, мы ответили на такие важные вопросы, как: «Что значит финансовые риски? К каким результатам может привести? Можно ли их избежать?» Также необходимо отметить то, что проведен

расчет размера страховой премии и страховой выплаты на примере СПК «Ленинский» Мечетлинского района.

Ключевые слова: Финансовый риск, страховой случай, страхование прибыли, страховая премия, страховая сумма, страховые выплаты.

Понятие «денежный поток» является важнейшим при краткосрочном финансовом планировании и политике. А в широком смысле он включает все операции, которые отражаются на денежном счете предприятия.

С движения денежных средств начинается и им заканчивается производственно-коммерческий цикл. Деятельность предприятия, направленная на получение прибыли, требует, чтобы денежные средства переводились в различные активы, которые обращаются в дебиторскую задолженность в процессе реализации продукции. Результаты деятельности считаются достигнутыми, когда процесс инкассирования приносит поток денежных средств, на основе которого начинается новый цикл, обеспечивающий получение прибыли.

На рисунке 1 представим движение денежными потоками предприятия как систему «финансового кровообращения».

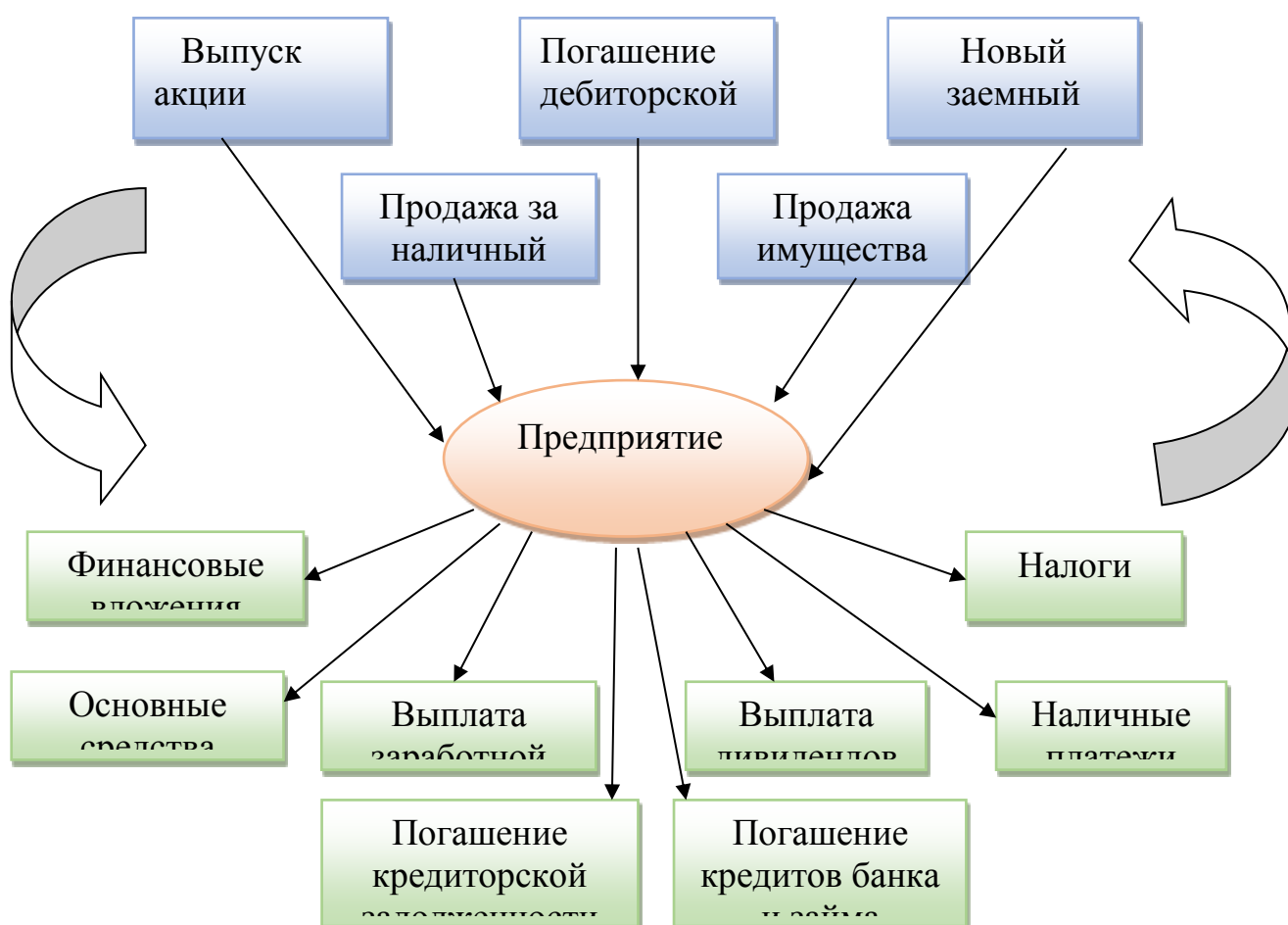


Рисунок 1. Циркуляция денежных потоков в предприятии
Эффективно организованные денежные потоки являются важнейшим

симптомом «финансового здоровья», предпосылкой достижения высоких конечных результатов деятельности хозяйствующего субъекта, способствуют повышению ритмичности хозяйственной и инвестиционной деятельности [2].

Деятельность предприятия неразрывно связана с движением денежных средств. Хозяйственные операции, осуществляемые предприятием, вызывают либо расходование денежных средств, либо их поступление. Непрерывный процесс движения денежных средств во времени представляет собой денежный поток. Необходимость управления денежными потоками можно проиллюстрировать на рисунке 2.



Рисунок 2. Возможные проблемы при отсутствии управления денежными потоками

Предположим, мы не планируем денежные потоки нашей компании, следовательно, мы не можем предсказывать кассовые разрывы. Это приводит к тому, что в конце месяца у нас нет денег чтобы оплатить счет от нашего поставщика. Мы обещаем оплатить этот счет в следующем месяце. Такие обещания дают разные сотрудники разным поставщикам. Из-за отсутствия системы управления денежными потоками мы не можем быть уверены в том, что такая же ситуация не произойдет в следующем месяце. В результате с частью важных поставщиков мы можем испортить отношения, нарушить устоявшуюся цепочку поставок, а значит, и ухудшить взаимоотношения с клиентами.

Это лишь одна из возможных ситуаций. Недостаточное внимание к планированию и управлению денежными потоками приводит к нехватке ликвидности, нарушениям в сроках оплаты, ухудшению взаимоотношений с контрагентами, необоснованному использованию дополнительных заемных средств и т.п.

Именно данный пример чётко определяет понятие «финансового риска». Как сказано в учебном пособии Ефимова О.Н. «Страхование по закону о страховом деле», финансовый риск — возможность потерь денежных средств экономическими субъектами в процессе их деятельности. Сущность финансового риска заключается в наступлении неблагоприятного события с отрицательными экономическими последствиями в форме потерь прибыли, дохода и капитала [1].

Определенно, страхование является тем исключительным

инструментом для защиты потока прибыли от предполагаемых, заранее определенных опасностей.

Далее рассмотрим страхование прибыли на примере СПК «Ленинский» Мечетлинского района. В первую очередь, необходимо проанализировать динамику и структуру чистой прибыли по данным формы №2 в таблице 1.

Таблица 1 Состав и динамика чистой прибыли, тыс. руб.

Показатель	Год			Отклонение за		Темп прироста, %	
	2012	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Чистая прибыль	15 671	10697	26 314	-4 920	10 643	-31,4	67,9

Согласно данным таблицы, чистая прибыль в динамике за исследуемый 2013 год уменьшился на 4 920 тыс. руб., или на 31,4 %. А в 2014 году, наоборот, наблюдается увеличение на 10 643 тыс. руб., то есть на 67,9 %.

Допустим, в 2015 году прогнозируем уменьшение нормы прибыли на 9 456 тыс. руб. Возникает риск снижения дохода. А это значит, что есть необходимость в страховании. Для того чтобы определить размер страховой премии, необходимо рассчитать страховую сумму, которая равняется среднегодовой прибыли за период с 2012 – 2014 гг.

Страховая сумма = $(15\ 671 + 10\ 697 + 26\ 314) / 3 = 17\ 560$ тыс. руб.;

Страховой тариф - 0,03 %. Определим страховую премию по формуле:
Страховая премия = Страховая сумма * Страховой тариф;

Страховая премия = $(17\ 560 * 0,03) * ((3 * 10 - 4) / 100) = 526,8$ тыс. руб.

По результатам исследования страхового случая представители страховой компании обязаны возместить страховую выплату в размере:

$17\ 560 - 9\ 456 = 8\ 104$ тыс. руб.

Рассмотрим решение задачи на рисунке 3.

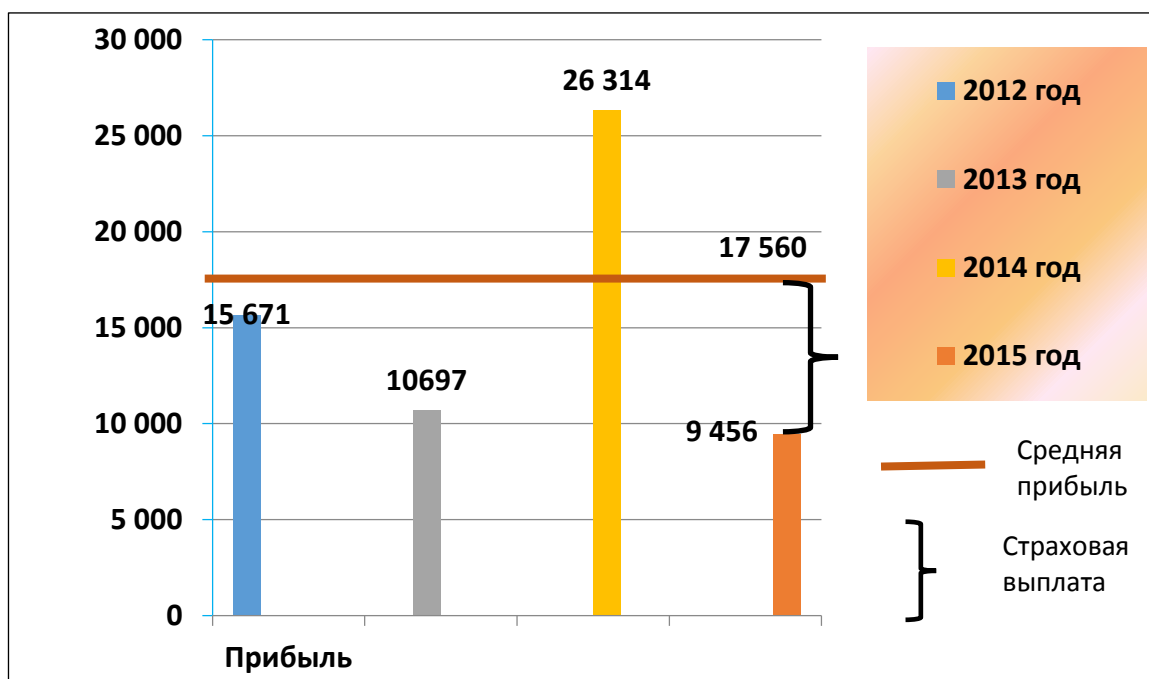


Рисунок 3. Расчет страховой выплаты при страховании прибыли

Вывод: Страхование прибыли принесет предприятию значительную выгоду. Ведь именно страхование предоставляет возможность избежать финансовый риск. Проще приобрести страховку, чем потерять все имущество при непредвиденных обстоятельствах.

Использованные источники:

1. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле Учебное пособие / О.Н.Ефимов - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., напечатано в России, 2012, 692 стр.
2. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник для вузов / под ред. акад. Г.Б. Поляка. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 527 с.

Яиков А.В., к.э.н.

начальник отдела стратегического и инновационного развития

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Россия, г. Пятигорск

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация: В статье дана оценка экономической роли гостиничного бизнеса. Проанализированы основные направления применения маркетингового подхода в процессе построения современной стратегии развития гостиничного бизнеса в России.

Ключевые слова: гостиничный бизнес, инновации, стратегия развития, управление.

Развитие реального сектора экономики стало приоритетным направлением экономической политики России до 2030 года. Выступая драйвером развития туристской отрасли как составной части реального

сектора экономики, гостиничный бизнес способен оказывать активное влияние на макроэкономические показатели страны в целом и отдельных регионов в частности.

Проекция деятельности предприятий гостиничного бизнеса на развитие региональных экономических систем имеет следующие эффекты:

- производятся новые экономические продукты в виде услуг;
- повышается занятость населения за счет создания дополнительных рабочих мест и повышает уровень жизни населения;
- обеспечивает привлекательные условия для инвестиций за счет быстрой окупаемости;
- способствует пространственному развитию территорий и освоению новых площадей;
- выступает драйвером динамичного развития смежных отраслей экономики;
- обладает мультипликативным эффектом и производит синергетический эффект;
- привлекает внимание к проблемам охраны природы и культурного наследия, как составной части индустрии туризма.

Учитывая вышеизложенное, справедливо сделать вывод о том, что гостиничный бизнес способен оказывать активное влияние на макроэкономику в целом и в отдельности на социально-экономические системы регионов России.

Оценка воздействия гостиничного бизнеса на экономику страны требует обработки статистических данных о функционировании коллективных средств размещения. В связи с чем, в ходе дальнейшего исследования, необходимо рассмотреть основные макроэкономические показатели коллективных средств размещения.

Таблица 1. Динамика численности работников коллективных средств размещения за период 2009-2013гг. по федеральным округам

Федеральные округа РФ	Показатели в тыс. человек					Изм. показателей 2013г. к 2009г.	
	2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	Отн.
	1	2	3	4	5		
Центральный федеральный округ	98,7	99,5	98,8	95,3	90,7	-8	91,89
Северо-Западный федеральный округ	38,4	38,0	37,9	37,6	36,7	-1,7	95,57
Южный федеральный округ	77,6	69,8	66,3	64,4	61,1	-16,5	78,74
Северо-Кавказский федеральный округ	29,2	32,5	31,7	29,5	29,5	0,3	101,03
Приволжский федеральный округ	69,8	66,7	67,8	69,4	68,9	-0,9	98,71
Уральский федеральный округ	30,9	29,1	30,1	31,4	29,6	-1,3	95,79
Сибирский федеральный округ	44,0	42,7	43,2	43,5	43,2	-0,8	98,18

Дальневосточный федеральный округ	16,7	16,1	15,4	15,4	15,4	-1,3	92,22
Всего в Российской Федерации	405,4	394,2	391,3	386,4	375,0	-30,4	92,50

Составлено автором по данным статистики Федерального агентства по туризму, без внешних совместителей и работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера

Сравнительный анализ динамики среднесписочной численности работников коллективных средств размещения за период 2009г. и 2013г. позволяет сделать вывод о том, что в целом имеются не значительные отклонения по сравнению с базисным периодом (2009 г.). По сравнению данных 2013г. с данными 2009г. отмечается сокращение среднесписочной численности работников на 7,5%. Единственной точкой роста среднесписочной численности работников является Северо-Кавказский федеральный округ, в котором отмечено увеличение на 1,03 %.

Таблица 2. Динамика численности граждан Российской Федерации, размещенных в коллективных средствах размещения по федеральным округам

Федеральные округа РФ	Показатели в тыс. человек					Изм. показателей 2013г. к 2009 г.	
	2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	Отн.
	1	2	3	4	5		
Центральный федеральный округ	6762,2	7759,5	8303,2	9029,3	9379,7	2617,5	138,71
Северо-Западный федеральный округ	3080,4	3546,0	3936,0	4051,2	4051,9	971,5	131,54
Южный федеральный округ	3448,2	3434,2	3472,3	3651,4	3681,5	233,3	106,77
Северо-Кавказский федеральный округ	941,2	1019,2	1040,6	1074,4	1102,5	161,3	117,14
Приволжский федеральный округ	4241,4	4460,2	4914,2	5635,0	5850,9	1609,5	137,95
Уральский федеральный округ	2164,4	2201,0	2543,7	2987,6	2979,2	814,8	137,65
Сибирский федеральный округ	2841,4	3138,8	3402,1	3608,7	3867,3	1025,9	136,11
Дальневосточный федеральный округ	1437,7	1607,9	1698,0	1760,9	1609,0	171,3	111,91
Всего в Российской Федерации	24916,8	27166,7	29310,2	31798,4	32522,0	7605,2	130,52

Составлено автором по данным статистики Федерального агентства по туризму

Из данных таблицы 2, следует, что численность граждан Российской Федерации, размещенных в коллективных средствах размещения выросла на

30,52% по сравнению с данными 2009г. Лидирующую позицию по темпам роста занимает Центральный федеральный округ (38,71%).

Таблица 3. Анализ динамики изменения площади номерного фонда коллективных средств размещения по федеральным округам

Федеральные округа РФ	Показатели в тыс. кв.м.					Изм. показателей 2013г. к 2009 г.	
	2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	Отн.
	1	2	3	4	5		
Центральный федеральный округ	3094,1	2891,3	2960,4	3016,1	3010,8	-83,3	97,31
Северо-Западный федеральный округ	1222,3	1253,6	1245,4	1226,6	1291,2	68,9	105,64
Южный федеральный округ	2969,9	2604,5	2810,3	2341,5	2226,6	-743,3	74,97
Северо-Кавказский федеральный округ	567,6	600,3	615,9	583,6	606,6	39	106,87
Приволжский федеральный округ	1987,4	1798,5	1730,3	1826,3	1862,0	-125,4	93,69
Уральский федеральный округ	938,8	890,6	833,0	876,8	889,2	-49,6	94,72
Сибирский федеральный округ	1231,6	1152,4	1111,1	1108,9	1151,1	-80,5	93,46
Дальневосточный федеральный округ	497,3	478,9	470,1	475,2	483,6	-13,7	97,25
Всего в Российской Федерации	12509,0	11670,1	11776,5	11454,9	11521,1	-987,9	92,10

Составлено автором по данным статистики Федерального агентства по туризму

Сравнительный анализ площади номерного фонда коллективных средств размещения показал общее ее сокращение на 7,9% по стране. Однако, на общем фоне снижения площади номерного фонда коллективных средств размещения в России, отмечается положительная динамика увеличения площади номерного фонда в Северо-Западном федеральном округе (6,87%) и Северо-Западном федеральном округе (5,64%).

Таблица 4. Оценка объемов инвестиций в основной капитал на развитие коллективных средств размещения (гостиниц, прочих мест для временного проживания) по федеральным округам

Федеральные округа РФ	Показатели в млн.рублей					Изм. показателей 2013г. к 2009 г.	
	2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	Отн.
	1	2	3	4	5		
Центральный федеральный округ	8051,7	8665,8	18909,1	7941,5	8873,3	821,6	110,20
Северо-Западный	3787,7	2272,4	2671,9	2664,3	2189,4	-1598,3	57,80

федеральный округ							
Южный федеральный округ	2332,1	3057,9	12035,7	5924,9	1164,4	-1167,7	49,93
Северо-Кавказский федеральный округ	102,8	293,3	359,5	1215,0	19,0	-83,8	18,48
Приволжский федеральный округ	1196,8	1812,4	1525,0	1824,5	1100,7	-96,1	91,97
Уральский федеральный округ	998,8	1303,9	315,7	516,9	329,9	-668,9	33,03
Сибирский федеральный округ	924,7	2090,9	3615,3	3685,9	1557,2	632,5	168,40
Дальневосточный федеральный округ	437,3	1172,0	1791,5	3859,8	184,5	-252,8	42,19
Всего в Российской Федерации	17904,5	20668,7	41223,7	27632,7	15418,4	-2486,1	86,11

Составлено автором по данным статистики Федерального агентства по туризму, без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами.

По данным таблицы 4, объем инвестиций в основной капитал, направленных на развитие коллективных средств размещения (гостиниц, прочих мест для временного проживания) в целом по России сократился на 2486,1 млн. рублей, т.е. на 13,89 %. Положительная динамика роста наблюдалась с 2011 по 2012гг. Положительная динамика отмечается ростом в Центральном федеральном округе (10,2%) и Сибирском федеральном округе (68,40%). Наибольшее снижение объем инвестиций в основной капитал, направленных на развитие коллективных средств размещения наблюдается в Северо-Кавказском федеральном округе (81,51%).

Таблица 5. Оценка объема платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения с 2009 по 2013 гг.

Федеральные округа РФ	Показатели в млн.рублей					Изм. показателей 2013г. к 2009г.	
	2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	Отн.
	1	2	3	4	5		
Центральный федеральный округ	39919,0	42662,8	46381,6	51675,7	56620,1	16701,1	141,84
Северо-Западный федеральный округ	14673,8	15126,5	16652,8	18824,1	20262,8	5589	138,09
Южный федеральный округ	17513,8	19968,6	22373,8	24355,5	34311,5	16797,7	195,91
Северо-Кавказский	1370,5	1491,5	1890,4	2629,0	2782,8	1412,3	203,05

федеральный округ							
Приволжский федеральный округ	11058,2	11350,7	12902,6	15412,7	17465,6	6407,4	157,94
Уральский федеральный округ	8614,2	8571,5	10302,4	10952,5	11743,1	3128,9	136,32
Сибирский федеральный округ	6688,9	7231,1	7985,5	9454,8	10720,4	4031,5	160,27
Дальневосточный федеральный округ	6065,1	6452,7	7052,3	7707,5	8480,8	2415,7	139,83
Всего в Российской Федерации	105903,6	112855,4	1255414,2	141011,8	162387,1	56483,5	153,33

Составлено автором по данным статистики Федерального агентства по туризму.

Как следует из таблицы 5, объем платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения с 2009 по 2013 гг. вырос на 53,33%, следовательно, средний пророст поступлений от оказания платных услуг в год составил 10,67%. В целом по России наблюдается положительная динамика, лидерами по темпам роста являются Южный федеральный округ и Северо-Кавказский федеральный округ. По темпам роста объема платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения Северо-Кавказский федеральный округ занимает 1 место (103,05%), а 2-е место - Южный федеральный округ (95,91%).

Экономика организации определяется структурой доходов и расходов. Величина прибыли гостиниц формируется под воздействием внутренних и внешних факторов. К внутренним факторам относят структуру ассортимента гостиничных услуг, себестоимость услуг, цену услуг и т.п., а к внешним факторам следует отнести рыночный спрос и потребности, экономическую и политическую ситуации, сезонность услуг.

Среднестатистическая доходность различных видов гостиничных услуг в процентах к суммарному доходу представлена на рис. 1.

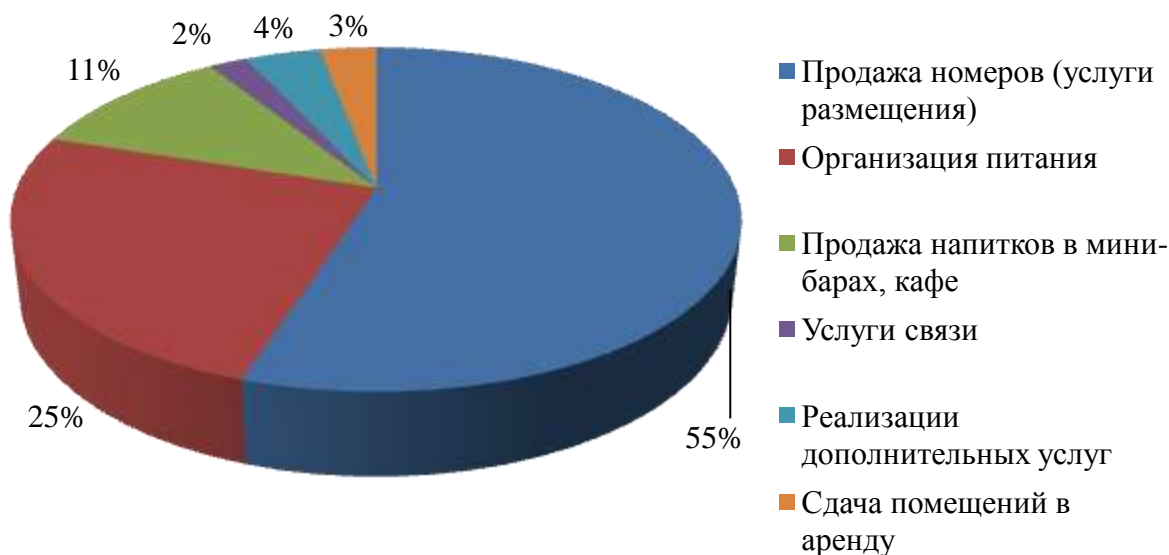


Рис. 1. Структура доходов гостиничного предприятия

Исходя из представленных данных на рис. 1, следует сделать вывод о том, что основным источником доходов (80% от валового дохода) приходится на оказание услуг проживания и питания.

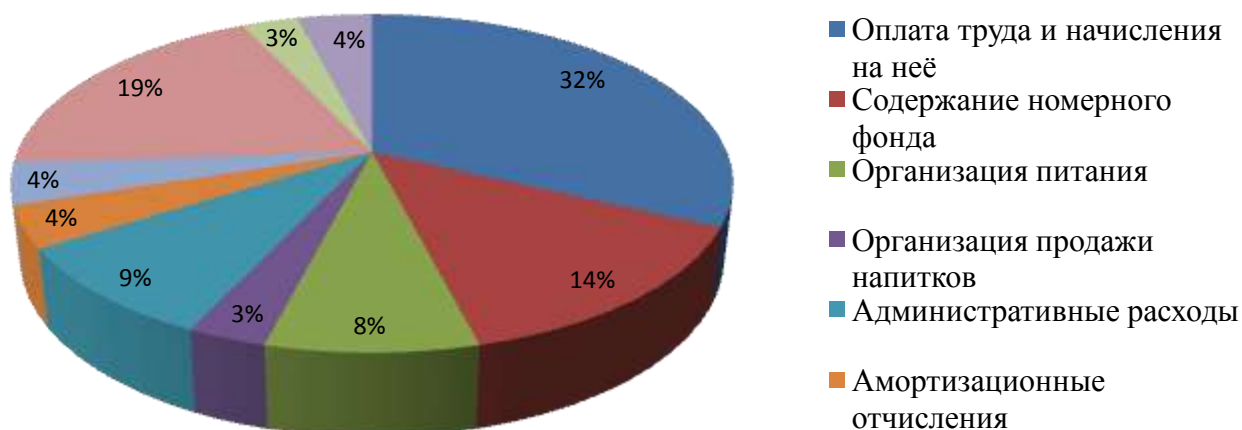


Рис. 2. Структура расходов гостиничного предприятия

По данным рис. 2, следует, что значительный удельный вес в общих издержках гостиничного предприятия составляет заработная плата и связанные с ней страховые взносы. Это обусловлено тем, что гостиничное хозяйство требует большого количества линейного персонала, который в процессе работы непосредственно соприкасаются с гостями, создавая необходимый комфорт и среду гостеприимства.

Получение экономической выгоды в результате хозяйственной деятельности, требует такой организации управления экономикой предприятия, при которой возможно осуществление прогнозирования поведения потребителей. Прогнозирование поведения потребителей основано на изучении их вкусов и предпочтений людей.

В процессе построения современной стратегии развития гостиничного бизнеса в России необходимо опираться на применение маркетингового подхода, позволяющий выявить целевой сегмент рынка потребителей гостиничных услуг. Как правило, выбор гостиницы зависит от цели поездки, которая определяет местоположение и уровень комфорта для проживания. Уровень комфорта является важнейшим вопросом в управлении качеством гостиничных услуг, представляющий собой комплексный критерий, основными элементами которого являются:

- состояние номерного фонда (категории, площадь номеров, наличие коммунальных удобств);
- состояние мебели, инвентаря, предметов санитарно-гигиенического назначения и т.п.;
- наличие и состояние предприятий питания, ресторанов, кафе, баров;
- состояние здания, подъездных путей, обустройство прилегающей к гостинице территории;
- информационное обеспечение и техническое оснащение (телефонная и спутниковая связь, интернет, телевизор, холодильник, мини-бар, мини-сейф);
- качество обслуживания (культура поведения и квалификация персонала);
- предоставление ряда дополнительных услуг.

Представленные элементы уровня комфорта, оцениваются практически во всех системах классификации гостиниц. В связи с чем, многие гостиницы проектируются и строятся под соответствующие сегменты рынка. При этом учитываются сезон, длительность посещения гостиницы и целесообразность оказания дополнительных услуг.

Стратегия удержания клиентов в гостиничном бизнесе должна опираться на инновации, которые позволяют поддерживать высокий уровень обслуживания и формирования новых ощущений от предоставленных им услуг, что в конечном итоге препятствующих уходу потребителя к конкурентам.

Таким образом, следует отметить, что гостиничный бизнес является одним из наиболее динамично развивающихся видов экономической деятельности в России. В условиях развивающейся конкурентной борьбы привлечь и удержать внимание посетителя гостиницы является нелегкой задачей. Усиление конкуренции в гостиничном бизнесе происходит под воздействием процесса освоения новых концепций развития индустрии гостеприимства. В этой связи инновации в гостиничном бизнесе играют важную роль в высоко конкурентной борьбе гостиниц за каждого клиента, а управление клиентами является важнейшим элементом современной стратегии российского бизнеса.

Использованные источники:

1. Сводные статистические данные за 5 лет (с 2009 по 2013 годы) по

субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru/content/8/section/81/detail/4124/>

*Яковс Э.А.
магистрант 1го курса
ОГИМ (Оренбургский Государственный
Институт Менеджмента)
Россия, г. Оренбург*

ТУРИЗМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКИ.

Аннотация: Данная статья посвящена проблемам развития туристической отрасли в условиях кризиса. Актуальность данной публикации обусловлена активным влиянием экономического кризиса на туристическую индустрию, ведь в настоящее время в России наблюдается значительное сокращение туристического потока.

Ключевые слова: туристский рынок, кризис, международный туризм, выездной и внутренний туризм.

Среди прочих отраслей непродуцированной сферы экономики, туризм в большей степени подвержен воздействию внешних факторов. Таким образом, влияние экономического кризиса в России на туристическую индустрию не является исключением.

Как сообщает Всемирная туристская организация, большинство туристических регионов мира зафиксировали резкое падение спроса на международный туризм среди российских граждан. В большей степени это коснулось Европейских стран, а также экзотических, дальнемагистральных направлений (Юго-Восточной Азии, Карибского региона) и фешенебельных курортов.

Стоит отметить, что туристский рынок вошел в кризис раньше других отраслей. Уже с июля 2014 г. началась стагнация, на многих направлениях наблюдалось снижение турпотока. В такой ситуации большинство туроператоров оказались не в состоянии оплатить чартеры и блоки мест в отелях, поскольку в кризисных условиях банки отказывают в кредитах тем сферам экономики, которые являются низкодоходными и рисковыми. В связи с этим цены на размещение и авиаперелет растут, а число чартеров сокращается. Падение спроса на организованный отдых и увеличение затрат туроператоров уже привело к банкротству нескольких крупных туристических компаний, таких как: ТО Лабиринт, ТО Юго-Стар, ТО Нева и др. .

Туристическая отрасль подвержена наибольшему влиянию и воздействию кризисной ситуации. Это обусловлено прежде всего рядом следующих причин:

1. Резкое снижение спроса на туристические услуги: В условиях кризиса люди теряют рабочие места, происходит сокращение заработной платы. Сокращение доходов вынуждает людей экономить средства, тратить

деньги на самые необходимые товары и продукты жизнедеятельности. Многие люди в условиях кризиса стараются вложить средства в недвижимость. В связи с этим наблюдается резкое снижение спроса на туристические услуги.

2. Запрет на выезд за границу многим работникам государственной сферы: МВД, ФСКН, ФСИН, ФМС и др. . Теряется огромное количество постоянно выезжающих в предыдущие годы туристов и их семей.

3. Сокращение кадров и заработной платы в турфирмах. Турфирмы, как правило, представляют собой небольшие компании с небольшим количеством работников. Функционирование этих организаций не связано с крупными займами в банках, отсюда следует, что развернувшийся кризис не останавливает их работу. В такой ситуации гораздо сложнее более крупным организациям. Здесь приходится сокращать кадровый состав или заработную плату. Если тенденция снижения спроса на туристические услуги продолжит снижаться, это повлечет за собой закрытия маленьких фирм(в частности туристических агентств).

4. Экономический кризис влечет за собой политическую, военную напряженность в стране, что отрицательно влияет на потоки международных туристов.

5. Зависимость размера стоимости путевки от постоянно меняющегося курса валют. В связи с этим цена туристической путевки может меняться по несколько раз в день, что отпугивает потенциальных клиентов.

6. Падает спрос на деловой туризм, в связи с сокращением бюджетов организаций и невозможностью выделять денежные средства на командировки и деловые поездки.

Безусловно, кризисная ситуация значительно повлияла на туристическую отрасль и бизнес.

Но, по мнению ведущих специалистов, в туристической отрасли изменения происходят как отрицательные, так и положительные. Так как многие люди в течение года все же будут планировать свой отдых, который очень необходим в условиях стрессового и напряженного образа жизни.

Приоритетом для туристов будут являться более близкие, недорогие направления, отдавая предпочтения маршрутам по собственной стране или соседним государствам с использованием более экономичных транспортных средств. Уменьшатся также длительность поездок, их частота, расходы во время путешествий. Наибольшим спросом будут пользоваться поездки в те страны, валютный курс которых окажется наиболее выигранным для туристов.

*Яковенко А.А.
студент 3го курса
Российский государственный
университет туризма и сервиса
Россия, г. Москва*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДЕПРЕССИВНОГО РЕГИОНА

Аннотация:

В статье рассмотрены методические подходы к исследованию социально-экономического развития депрессивного региона. Предложена система индикаторов для оценки уровня социально-экономического развития региона

Ключевые слова: регион, индикаторы, социально-экономическое развитие, Ивановская область

Главным условием роста национальной экономики является решение общей проблемы управления региональным развитием, которое должно основываться на полном и адекватном отображении социально-экономической динамики развития отдельных административно-территориальных единиц сравнительно со средним показателем по стране в целом. Для России, которая контрастирует значительными размерами и множеством параметров деятельности регионов, важную роль играют пространственные аспекты хозяйствования. Регион-субъект РФ – это не только хозяйственное образование, порождённое развитием территориального разделения труда. Он представляет собой сформировавшуюся социально-экономическую систему и в то же время выступает подсистемой социально-экономического комплекса страны [1].

Для депрессивного региона, и в частности Ивановской области эта проблема приобретает особую значимость с учетом переориентации специализации старопромышленного региона в современных рыночных реалиях [3]. Ивановская область всегда развивалась неровно: годы застоя сменялись периодами бурного экономического, социального и культурного роста. Примером такой скачкообразной модернизации региона является строительство мощного комплекса ткацких и швейных предприятий в советское время, которые долгие годы были локомотивом экономики региона. О качественных и недорогих ивановских тканях знала вся страна, были они востребованы и за рубежом. В настоящее время Ивановская область является одним из наиболее бедных и наименее развитых регионов России. Зарплаты и пенсии в регионе намного ниже, чем в целом по стране, и одни из самых низких в Центральном федеральном округе [6].

Важность и своевременность изучения теоретического и практического опыта региональных аспектов социально-экономического развития депрессивного региона обусловлена тем, что социально-экономические процессы, структура производства и потребления

приобретают все более выраженный региональный характер. Связано это, как с неравномерностью распределения природных ресурсов, территориальными различиями в природно-климатических условиях, сложившейся системой расселения населения, традициями хозяйственного уклада, так и усилившимися процессами глобализации и интеграции.

Социально-экономические процессы в России протекают очень интенсивно, и оценить регион по какому-либо одному показателю, выстроить регионы в одну строку довольно сложно. Анализ литературных источников показал, что не существует единого методического подхода к определению сущности и состава социально-экономической структуры региона. В науке выделяются следующие подходы: воспроизводственный (регион рассматривается как относительно замкнутая система, исходя из сложившихся показателей продуктивности факторов производства) и поведенческий (проводится анализ совокупности регионов и взаимосвязей, существующих между ними).

Регионы различаются как размерами экономического потенциала, так и способностью к саморазвитию в условиях новых экономических отношений. Под индикаторами социально-экономического развития понимаем такие показатели, которые используются для оценки качества жизни людей, состояния их здоровья, состояние окружающей среды, оценки влияния человеческой деятельности на состояние окружающей среды и здоровья людей [5].

Одной из основных целей социально-экономического развития региона является достижение территориальной связанности, взаимодействия и сбалансированности между его пространственными элементами, процессами и явлениями [2]. По нашему мнению, индикаторы для оценки социально-экономического развития региона должны быть использованы таким образом, чтобы они учитывали все сферы жизнедеятельности депрессивного региона. Структурная схема основных показателей уровня социально-экономического развития региона может быть представлена следующим образом (рис. 1)



Рисунок 1 - Система индикаторов уровня социально-экономического развития депрессивного региона

Таким образом, представленная система индикаторов позволит достаточно детально оценить развитие социально-экономических процессов в депрессивном регионе. При этом необходимо степень развития необходимо осуществлять на основе сопоставления фактически достигнутых результатов с нормативными (установленными целями развития социально-экономических процессов)[3].

Использованные источники:

1. Горшенина, Е.В. Регион как объект экономического исследования/ Е.В. Горшенина//Экономические исследования. — 2011. — № 1. — С.10— 22.
2. Цопа, Н.В. Методологические подходы к процессу мониторингового исследования развития региона /Н.В. Цопа, И.Ю. Шиндеровская//Экономика и управление. — 2009. — № 5. —С. 14—18.
3. Яковенко Н.В. Депрессивные регионы России: методология, теория, прикладные аспекты (на примере Ивановской области): автореф... дисс. д.г.н.- Воронеж,2013. —40 с.
4. Яковенко, Н. В. Социально-экономическая устойчивость депрессивного региона (Ивановская область)//Н.В. Яковенко //Вестн. Тамбовского университета. Серия Естественные и технические науки. — Т. 18. — 2013. — Вып. 2.— С. 731—735.
5. Яковенко, Н. В. Теоретические аспекты исследования экономической безопасности региона на основе социально-экономического мониторинга /Н.В. Яковенко //Альманах современной науки и образования. — Тамбов: Грамота, 2009. — № 3 (22). — С. 205—207.
6. Яковенко, Н.В. Депрессивные регионы России: методология, теория, практика. — Иваново: ГУП ИО «Ивановский издательский дом», 2013. — 205 с.

*Яковенко С.Н., к.э.н.
доцент
кафедра экономического анализа, статистики и финансов
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»
Россия, г. Краснодар*

СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Сегодня в России продолжается формирование современной модели инвестиционного процесса, характеризующейся изменениями в системе регулирования инвестиционной деятельности, развитием инфраструктуры фондового рынка, внедрением финансовых инноваций. Важнейшую роль в этом процессе играют коммерческие банки, активно включившиеся в инвестиционный экономический оборот.

Одним из наиболее эффективных инвестиционных инструментов с точки зрения способности обеспечивать получение максимальной прибыли, гибкости, позитивного влияния на ликвидность банка, выступают ценные бумаги, доля которых в банковских активах неуклонно возрастает. Если на 01.01.2000 г. общий объем вложений в ценные бумаги российского банковского сектора составлял всего 227,7 млрд.руб., то на 01.01.2013 г. этот показатель достиг 6056,8 млрд.руб. Вместе с тем в исследуемой сфере имеется и множество нерешенных проблем, связанных с относительной молодостью отечественного фондового рынка, достаточно высоким риском инвестиционных операций, ограниченностью ресурсной базы коммерческих банков, продолжающимися процессами становления отечественной нормативной базы банковской и инвестиционной деятельности и ее одновременной адаптацией к международным стандартам. В этом ряду нельзя не упомянуть и о финансовом кризисе 2008-2011 гг., глобальные масштабы которого стимулировали поиск новых теоретических и методологических оценок роли различных финансовых инструментов, в том числе и инвестиционных вложений в ценные бумаги.

Коммерческие банки выступают в качестве активных участников инвестиционных процессов. Необходимость их участия в инвестиционной деятельности вытекает из взаимозависимости успешного развития банковской системы и экономики в целом. С одной стороны, коммерческие банки заинтересованы в стабильной экономической среде, являющейся необходимым условием их деятельности, а с другой – устойчивость экономического развития во многом зависит от степени надежности банковской системы, ее эффективного функционирования. Вместе с тем, поскольку интересы отдельного банка как коммерческого образования ориентированы на получение максимальной прибыли при допустимом уровне риска, участие кредитных учреждений в инвестировании экономики происходит лишь при наличии благоприятных условий. Но, несмотря на единодушное понимание важнейшей роли банков в инвестиционном

процессе, сущность инвестиционной деятельности коммерческих банков до сих пор является предметом острых дискуссий.

Наиболее распространенным к определению инвестиционной деятельности коммерческих банков является подход, базирующийся на Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.1999 (ред. от 28.12.2013). В соответствии с текстом данного закона инвестиции представляют собой денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Так, например, трактовка В.А. Москвина полностью повторяет нормы упомянутого закона: банковские инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в т. ч. имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

С экономической точки зрения рассматривают инвестиционную деятельность такие авторы, как Ю.В. Бабичева, В.М. Усоскин и др. По мнению авторов, инвестиционная деятельность банков представляет собой «операции, в которых банки выступают в роли «инициаторов вложений» (в отличие от кредитных операций, где инициатива в получении средств исходит со стороны заемщика)»[1].

Распространена и точка зрения согласно которой инвестиционными по сути являются все активные операции банков, но с подобным подходом трудно согласиться, так как активные операции понятие более емкое, предполагающее различные формы размещения ресурсов, в том числе и не имеющие целью получение инвестиционного дохода.

Достаточно часто инвестиционная деятельность банков рассматривается исключительно в прикладном аспекте. Например, Е.П. Жарковская связывает инвестиционную деятельность с вложениями банков в ценные бумаги, такой же точки зрения придерживается А.П. Борисов.[2],[3].

Анализ регулирующих документов Банка России также демонстрирует два подхода: с одной стороны к *инвестиционным* относится достаточно широкий спектр операций банка, а с другой стороны, согласно Положению Банка России от 16 июля 2012 года № 385-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации», под инвестиционными вложениями коммерческого банка понимаются только вложения в ценные бумаги. Таким образом, именно инвестиции в ценные бумаги рассматриваются как

основной вид инвестиционной деятельности банка.

Основные направления участия банков в инвестиционном процессе заключаются в мобилизации банками средств на инвестиционные цели, предоставлении кредитов инвестиционного характера, вложении средств в ценные бумаги, паи, долевые участия (как за счет банка, так и по поручению клиента). Эти направления тесно связаны друг с другом. Мобилизуя капиталы, сбережения населения, другие свободные денежные средства, банки формируют свои ресурсы с целью их прибыльного использования. Объем и структура операций по аккумулярованию средств – основные факторы воздействия на состояние кредитных и инвестиционных портфелей банков, возможности их инвестиционной деятельности.

Инвестиционную активность в микроэкономическом аспекте – с точки зрения банка как экономического субъекта – можно рассматривать как деятельность, в процессе которой он выступает в качестве инвестора, вкладывая свои ресурсы на срок в создание или приобретение реальных и покупку финансовых активов для извлечения прямых и косвенных доходов. [4].

Вместе с тем инвестиционная деятельность банков имеет и иной аспект, связанный с осуществлением их макроэкономической роли как финансовых посредников. В этом качестве банки помогают удовлетворить потребность хозяйствующих субъектов в инвестициях. Спрос на них в условиях рыночной экономики возникает в денежно-кредитной форме. Кроме того, банки дают возможность превратить сбережения и накопления в инвестиции. Таким образом, инвестиционная деятельность кредитных учреждений имеет двойственную природу. Рассматриваемая с точки зрения экономического субъекта (банка), она нацелена на увеличение его доходов. Эффект инвестиционной деятельности в макроэкономическом аспекте заключается в достижении прироста общественного капитала.

Банки, располагая необходимыми условиями для успешного проведения операций с ценными бумагами: наличием кредитных ресурсов, квалифицированными кадрами, отлаженными связями с предприятиями и организациями и сосредоточением экономической информации о деятельности последних, эволюционируя, расширяют свой спектр деятельности и выполняют уже не только чисто банковские операции в их классическом понимании, но и находят применение на рынке ценных бумаг.

Использованные источники:

1. Банковское дело: Справочное пособие/ под ред. Ю.А. Бабичевой М.: «Экономика», 2004, с.104
2. Жарковская Е.П. Банковское дело. М., 2004. С. 231.
3. Борисов А.П. Банковские инвестиции / В кн. Большой экономический словарь - М.: Книжный мир, 2007. - С. 56 - 57.
4. Яковенко С.Н. Финансирование инновационной деятельности коммерческих банков России /Научно-практический электронный журнал

Яковенко С.Н., к.э.н.

доцент

кафедра экономического анализа, статистики и финансов

Савельева Ю.В.

магистр

программа подготовки «Банки и банковская деятельность»

кафедра экономического анализа, статистики и финансов

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»

Россия, г. Краснодар

РИСК ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В течение последних лет все более востребованными становятся вопросы управления рисками коммерческого банка. В настоящее время для каждого коммерческого банка более чем актуальной является задача «выживания» на фоне политических событий, макроэкономической нестабильности экономики и строгих требований, предъявляемых к банковской системе. Банком России активно проводится политика полномасштабного внедрения международных базельских соглашений, в которых значительное внимание уделяется требованиям к банковским системам оценки и управления рисками, а так же к методикам расчета достаточности собственного капитала банков с учетом рискованности их деятельности.

Важной задачей любого банка является обеспечение и поддержание того уровня ликвидности, при котором достигается баланс между стремлением обеспечить максимальную эффективность вложений и риском неплатежеспособности, поскольку ликвидность является важным показателем финансового состояния банка [1].

Среди трудов зарубежных и российских авторов нет единого мнения по поводу определения риска, связанного с ликвидностью банка. Наиболее часто риск ликвидности определяют как неспособность банка быстро и без особых потерь выполнить свои обязательства перед клиентами в конкретный момент времени [4]. Данный риск связан с одной стороны с рассогласованием активов и пассивов, т. е. использованием коротких нестабильных пассивов для среднесрочных или долгосрочных активных операций. С другой стороны с потерей возможности привлечь ресурсы для выполнения текущих обязательств из-за общей конъюнктуры рынка или ухудшения имиджа банка.

Некоторые определяют риск ликвидности как риск возникновения убытков из-за необходимости осуществления быстрой конверсии финансовых активов. Здесь говорится о потерях, связанных с быстрой

группировкой источников денежных средств и их размещением с учетом будущей доходности вложений и поддержания ликвидности.

Третья точка зрения – это потери, связанные с изменением чистого дохода и рыночной стоимости активов, вызванные затруднениями получить наличные средства по умеренной цене путем их продажи либо путем новых заимствований [2]. В данном случае риск ликвидности может стать результатом неспособности быстро продать финансовые активы по цене, близкой к их реальной стоимости.

Все эти определения говорят о ситуации, когда банк не может совершать свою финансовую деятельность из-за недостатка денежных средств или невозможности быстро их получить. Речь идет о риске недостаточной ликвидности. В литературе так же выделяют риск излишней ликвидности – это потери доходов банка из-за избытка высоколиквидных активов и, как следствие, неоправданного финансирования низкодоходных активов за счет платных для банка ресурсов [3].

Таким образом, риск ликвидности можно определить как риск возникновения убытков вследствие неспособности или невозможности согласовать объем своих обязательств и источники его покрытия в полном объеме и без особых потерь.

В России, к сожалению, некоторые коммерческие банки не уделяют должного внимания проблеме поддержания ликвидности, хотя мировой опыт показывает, что анализ состояния ликвидности является одной из ключевых задач банковского менеджмента. Поэтому ошибки и просчеты в этой области могут привести к существенным отрицательным последствиям, как для отдельного банка, так и для всей банковской системы в целом [5].

Принято выделять следующие основные цели анализа ликвидности банка:

- определить фактический уровень ликвидности банка и провести ее сопоставление существующим нормативным и оценочным показателям;
- выявить факторы, которые спровоцировали проявление отрицательных тенденций в банковской ликвидности, и проведение мероприятий по их минимизации;
- определить реально существующие или потенциально возможные отрицательные тенденции ликвидной позиции баланса банка и реализовать соответствующие меры по изменению данных тенденций;
- выработать рекомендации в области управления банковскими рисками и определить стратегию развития банка с учетом проведенного анализа.

К основным методам анализа ликвидности банка относятся метод коэффициентного анализа и метод анализа денежных потоков.

В основе метода анализа коэффициентов лежит необходимость соответствия банком определенным оценочным показателям ликвидности, которые устанавливаются ЦБ РФ. Коэффициентный анализ ликвидности

банка является обязательным к исполнению и по своей сути считается наиболее простым. В его задачи входят:

- определение необходимой информационной базы для проведения анализа.
- проведение анализа и оценка состояния уровня ликвидной позиции банка по результатам:
 - сравнения текущих значений нормативных показателей с допустимым уровнем согласно требованиям регулятора;
 - определения динамики и тенденций значений данных показателей;
- устранение выявленных несоответствий.

Банком России установлено три обязательных норматива ликвидности: коэффициент мгновенной ликвидности (Н2), коэффициент текущей ликвидности (Н3), коэффициент долгосрочной ликвидности (Н4). Кроме обязательных нормативов банки используют дополнительные показатели. К их числу можно отнести структурные показатели: показатель доли крупных кредитов, показатель доли крупных депозитов, показатель доли межбанковских кредитов (таблица 1).

Таблица 1. Фактические и предельные значения коэффициентов ликвидности.

Показатель	Нормативное значение	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
Норматив мгновенной ликвидности $H2 = \text{ЛАм} / \text{ОВм} * 100\%$	15,0	40,6	47,4	77,75
Высоколиквидные активы (ЛАм)		86,469	129,029	234,960
Обязательства (пассивы) до востребования (ОВм)		212,924	272,171	450,510
Норматив текущей ликвидности $H3 = \text{ЛАт} / \text{ОВт} * 100\%$	50,0	61,5	75,2	61,3
Ликвидные активы банка (ЛАт)		200,060	270,774	467,863
Обязательства до востребования и счета со сроком исполнения обязательств в ближайшие 30 календарных дней (ОВт)		325,408	360,058	942,501
Норматив долгосрочной ликвидности $H4 = \text{Крд} / (\text{К} + \text{Од}) * 100\%$	120	94,3	108,3	116,34
Кредитные требования с оставшимся сроком до погашения свыше 1 года (Крд)		1162,398	823,953	1524,293
Капитал + Обязательства с оставшимся сроком до погашения свыше 1 года (К+Од)		1232,705	761,043	1310,205

Источник: составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ПАО «ВТБ 24», взятой с официального сайта банка <http://www.vtb24.ru>

К недостаткам коэффициентного анализа относится то, что он несет в себе только качественную оценку риска и не позволяет адекватно построить прогноз на изменение уровня ликвидности в будущем, а также то, что ликвидность рассматривается не как поток, а как запас. Поэтому наряду с обязательным исполнением установленных регулятором нормативов ликвидности банками также применяется методика оценки ликвидности на основании расчета ликвидной позиции за определенный период. Данный расчет осуществляется, в общем, для банка, а также в разрезе разных валют и является отражением соотношения требований и обязательств. Основное отличие данного метода заключается в том, что ликвидность определяется как поток. Ликвидная позиция оценивается на текущую и последующие даты. При этом для определения уровня риска ликвидности составляется реструктурированный баланс, в котором активы и пассивы классифицируются по срокам погашения и востребования. Недостатком метода анализ разрывов потока платежей является то, что получаемый в итоге результат статичен, не учитывает динамику, сезонность и интенсивность потока платежей.

В настоящее время необходимым условием существования конкурентоспособного банка является достаточный уровень ликвидности, поэтому необходимо качественно управлять денежными потоками, чтобы предотвратить наступление риска ликвидности. Грамотное управление денежными потоками банка – инструмент, при помощи которого обеспечивается оптимальное сочетание ликвидности и прибыльности коммерческого банка.

Использованные источники:

1. Кокин А.С., Мудрак К.А. Построение модели управления ликвидностью в рамках общего управления финансовыми потоками коммерческого банка// Вестник нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Экономические науки, 2010. – №3. – 253-255с.
2. Лаврушин О.И. Банковские риски/ О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева. – М.: КНОРУС, 2007. – 232 с.
3. Резниченко В.Ю. Управление финансовыми рисками банка. Учебное пособие/ В.Ю. Резниченко, И.В. Цыганкова. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. – 228 с.
4. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. – М: Дашков и К, 2003 – 544 с.
5. Яковенко С.Н. Актуальность анализа ликвидности в современных экономических условиях развития банковской системы// Научно-практический электронный журнал «Экономика и социум», № 3(8) июль-сентябрь 2013 г. г. Саратов,

*Яковенко С.Н., к.э.н.
доцент
кафедра экономического анализа, статистики и финансов
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»
Россия, г. Краснодар*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

Под оценкой риска понимается определение величины или степени риска количественным или качественным способом. В зависимости от полноты информации выделяют следующие группы методов оценки рисков:

1. В условиях определенности (когда информация о рисковом состоянии достаточно полна) используют *расчетно-аналитические методы*, которые в качестве источников информации используют данные управленческого или бухгалтерского учета;

2. В условиях частичной неопределенности (когда информация о риске существует в виде частот появления рисковом событий) используют *статистические и вероятностные методы*;

3. В условиях полной неопределенности (когда информация полностью отсутствует) используют *теорию игр и экспертные методы*.

Очень часто указанные методы используются в комбинации друг с другом.

Расчетно-аналитические методы оценки рисков выражаются в виде абсолютных, относительных и средних величин. Показатели в виде абсолютных величин характеризуют последствия рисковом ситуаций в виде:

1) стоимостного или материально-вещественного выражения, если потери поддаются такому измерению;

2) балансовых отношений, отражающих результаты финансово-хозяйственной деятельности (анализ ликвидности баланса).

Относительные показатели делятся на две группы. Финансовые показатели в виде коэффициентов, характеризующих ликвидность, структуру капитала, деловую активность, рентабельность и т.д. *Достоинства*: доступность информации; наличие известных методик расчета и трактовки показателей. *Недостатки*: характеризуют риск косвенно.

Специально разработанные показатели, ориентированные на оценку последствий рисковом события. *Достоинства*: разработаны для характеристики риска. *Недостатки*: сложность в поиске исходных данных.

1. Коэффициент риска (K_p)

$$K_p = \frac{Y}{C},$$

где Y – максимально возможная величина убытка от проводимой операции; C – объем собственных финансовых средств.

Степень риска предложено оценивать с помощью следующей шкалы.

Таблица 1 Шкала оценки степени риска

Коэффициент риска (Кр)	Оценка риска
0 – 0,1	Минимальный риск
0,1 – 0,3	Допустимый риск
0,3 – 0,6	Высокий риск
более 0,6	Недопустимый риск

2. Коэффициент риска (Кр_i)

$$Kp_i = \frac{\Pi_i}{Y_i},$$

где Π_i – ожидаемая прибыль i -го варианта; Y_i – ожидаемый убыток i -го варианта. Коэффициент риска показывает, какой доход приходится на 1 руб. убытка и при сравнении различных вариантов проведения какой-либо операции выбирается вариант с максимальным значением данного коэффициента.

3. Индекс рыночной эффективности бизнес операции (I_p)

$$I_p = \frac{\sum Dt}{R + \sum P_{pt}},$$

$\sum Dt$ – суммарные доходы от бизнес операции; R – общие расходы на бизнес операцию; $\sum P_{pt}$ – суммарные ожидаемые рыночные потери при проведении бизнес операции.

Таблица 2 – Пример расчета коэффициентов

Показатель	Период 1	Период 2
1. Ожидаемая прибыль, тыс. руб.	24	36
2. Ожидаемый убыток, тыс. руб.	60	76
3. Собственные средства, тыс. руб.	100	120
4. Доходы, тыс. руб.	67	81
5. Расходы, тыс. руб.	24	31
6. Коэффициент риска (Кр)	0,60	0,63
7. Коэффициент риска (Кр _i)	0,40	0,47
8. Индекс рыночной эффективности бизнес операции (I _p)	0,79	0,76

Анализ данных таблицы показал, что деятельность коммерческого банка характеризовалась высоким уровнем риска, о чем свидетельствует значения коэффициентов риска 0,63 и 0,47 соответственно. В связи с этим значение индекса рыночной эффективности снизилось и составило 0,76.

Статистические методы заключаются в изучении статистики потерь и прибыли данного или аналогичного предприятия с целью определения вероятности события, установления размера ущерба. Этот метод подходит для частных и однородных событий. Статистические показатели по своей информативности уступают вероятностным методам, но требуют меньшего объема исходной информации. Величина или степень риска часто измеряется двумя показателями: среднее ожидаемое значение и колеблемость возможного результата.

Средняя величина представляет собой обобщенную характеристику совокупности и может использоваться для оценки одинаковых и независимых рисков в случаях большого портфеля этих рисков. В других случаях для окончательного решения необходимо оценивать колеблемость показателей.

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i \cdot f_i}{\sum f_i} = \sum x_i \cdot d_i;$$

$$\bar{x} = \sum x_i \cdot P_i (A_i),$$

где x_i – результат i -го варианта или исхода; $P_i (A_i)$ – вероятность каждого результата.

Вероятность означает возможность получения определенного результата. Очень часто в этом качестве используется частота возникновения (f_i) данного результата, величины потерь и т.д. Рассчитывается следующим образом:

$$f_i = \frac{n_i}{n_{\text{общ}}},$$

где n_i – число случаев наступления i -го результата; $n_{\text{общ}}$ – общее число случаев выборки, включающая положительные и отрицательные результаты.

Колеблемость (изменчивость) показателей изучают с помощью размаха вариации, дисперсии, среднего квадратического отклонения (стандартного отклонения), коэффициента вариации.

1. Размах вариации (R) показывает диапазон, в котором колеблется признак.

$$R = x_{\max} - x_{\min},$$

Используется редко, так как определяется только двумя крайними значениями переменной.

2. Дисперсия (D, δ^2).

$$\delta^2 = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n} \text{ или } \delta^2 = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2 \cdot P_i}{\sum P_i}$$

$$\delta^2 = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2 \cdot f_i}{\sum f_i}$$

3. Среднее квадратическое отклонение (стандартное отклонение) (δ).

$$\delta = \sqrt{\delta^2}$$

Дисперсия и среднее квадратическое отклонение также иногда

называется волатильностью как мерой риска. *Волатильность* в широком смысле слова – это вариация финансового или экономического показателя во времени. Дисперсия может быть рассчитана и для портфеля активов. Среднее квадратическое отклонение для портфеля активов рассчитывается следующим образом:

$$\delta_p = \sqrt{\sum_{i=1}^n a_i^2 \cdot \delta_i^2 + 2 \cdot \sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j=1+i}^n a_i \cdot a_j \cdot r_{ij} \cdot \delta_i \cdot \delta_j},$$

где n – количество наблюдений; a – доля соответствующего актива; r_{ij} – парный коэффициент корреляции двух соответствующих активов.

$$r_{XY} = \frac{\text{cov}_{XY}}{\sigma_X \sigma_Y} = \frac{\sum (X - \bar{X})(Y - \bar{Y})}{\sqrt{\sum (X - \bar{X})^2 \sum (Y - \bar{Y})^2}}.$$

4. Если стандартное отклонение нескольких проектов оказывается одинаковым, то для оценки риска используют *коэффициент вариации* (V).

$$V = \frac{\delta}{\bar{x}} \times 100\%$$

Существуют различные варианты оценок коэффициента вариации.

Таблица 3- Варианты оценок коэффициента вариации

Коэффициент вариации (V)	Оценка риска
0 – 10%	Слабая колеблемость
11% – 25%	Умеренная колеблемость
Свыше 25%	Высокая колеблемость

Достоинства статистических методов: простота математических расчетов. *Недостатки*: необходимость наличия значительного массива данных; эти методы обеспечивают достоверность результатов при условии сохранения в перспективе тенденций развития изучаемой системы и ее внешней среды.

Таблица 4 – Пример расчета показателей по условным банкам

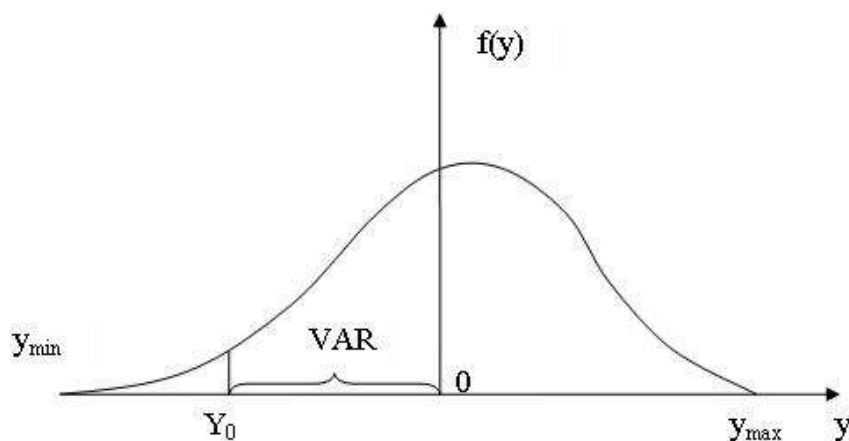
Полученная прибыль, тыс. руб.	Удельный вес, d_i
Банк «А»	
25	0,4
20	0,3
30	0,3
$\bar{x} = 25 \times 0,4 + 20 \times 0,3 + 30 \times 0,3 = 25$	
$D = (25-25)^2 \times 0,4 + (20-25)^2 \times 0,3 + (30-25)^2 \times 0,3 = 15$	
$\delta = \sqrt{15} = 3,87$	

$V = \frac{3,87}{25} \times 100\% = 15,48\%$	
Банк «Б»	
40	0,3
30	0,5
15	0,2
$\bar{x} = 40 \times 0,3 + 30 \times 0,5 + 15 \times 0,2 = 30$	
$D = (40-30)^2 \times 0,3 + (30-30)^2 \times 0,5 + (15-30)^2 \times 0,2 = 75$	
$\delta = \sqrt{75} = 8,66$	
$V = \frac{8,66}{30} \times 100\% = 28,87\%$	

Таким образом, можно сказать, что у банка «Б» уровень риска больше чем у банка «А», о чем свидетельствует значение коэффициента вариации 28,87%.

Вероятностные показатели оценки риска рассчитываются на основе классических принципах статистической вероятности с использованием стохастических моделей. В данном случае необходимо знать тип и параметры закона распределения значений результатов деятельности. Чаще всего считается, что результат подчинен нормальному закону распределения, так как на результат предпринимательской деятельности оказывает влияние большое количество внешних и внутренних факторов риска. Используется интервальная оценка риска VaR (Value at Risk).

VaR – это абсолютная максимальная величина потерь, которую можно ожидать при владении финансовыми инструментами на протяжении некоторого фиксированного периода времени в нормальных рыночных условиях при заданном уровне доверительной вероятности.



VaR используется для оценки различных финансовых рисков (ценовой риск, валютный риск, кредитный риск, риск ликвидности). Существуют различные методы расчета VaR:

1. Непараметрический метод используется, если известен ряд распределения финансовых характеристик за прошлый период. Данный

метод не требует оценки параметров теоретического распределения вероятности.

2. Параметрические методы включают следующие:

- вариационно-ковариационный метод;
- метод Монте Карло или статистических испытаний;
- сценарный анализ.

Наиболее распространен вариационно-ковариационный метод, который предполагает применение распределения случайных величин, их числовых параметров и наборы статистических показателей. Базовой формулой для расчета VaR является следующая:

$$\text{VaR} = -S \cdot (\delta \cdot z_{1-\alpha} - \bar{x}),$$

где S – текущая стоимость активов; $z_{1-\alpha}$ – квантиль стандартного нормального распределения (табличное значение).

Таблица 5 – Квантили нормального распределения

α	$1 - \alpha$	$z_{1-\alpha}$
0,2	0,8	0,842
0,15	0,85	1,036
0,1	0,9	1,282
0,05	0,95	1,645
0,03	0,97	1,881
0,025	0,975	1,960
0,02	0,98	2,054
0,01	0,99	2,326
0,005	0,995	2,576
0,004	0,996	2,652
0,003	0,997	2,748
0,002	0,998	2,878
0,001	0,999	3,090

Достоинства VaR: использование портфельного подхода к структуре активов и пассивов; универсальность; использование реальных данных.
Недостатки: предположение, что историческая изменчивость является хорошим ориентиром на будущее; применим только для анализа ликвидных рынков с большой историей и числом операций; необходимость большого массива фактических данных.

Методы теории игр. Для оценки риска используют раздел теории игр «игры с природой». При полной неопределенности связанной с отсутствием информации о состоянии среды используются следующие критерии:

1. Критерий «максимакса», который определяет стратегию

максимизации максимальных выигрышей, т.е. выбирают максимальное решение из максимальных выигрышей по каждому варианту. Это критерий крайнего оптимизма.

Таблица 6 – Матрица выигрышей

Вариант решений	Характеристика среды			max a_{ij}
	O1	O2	O3	
P1	25	35	40	40
P2	75	20	30	75 (max)
P3	35	20	10	35

Следовательно, необходимо придерживаться варианта P2.

2. Критерий Вальда «максиминный» – это выбор максимального из всех минимальных результатов. Отражает перестраховочную позицию крайнего пессимизма, рассчитанную на худший случай и соответственно стратегию наименьшего риска.

Таблица 7 – Матрица выигрышей

Вариант решений	Характеристика среды			min a_{ij}
	O1	O2	O3	
P1	25	35	40	25 (max)
P2	75	20	30	20
P3	35	20	10	10

Следовательно, необходимо придерживаться варианта P1.

3. Критерий минимаксного риска Сэвиджа позволяет выбирать стратегию аналогичную принципу Вальда, но руководствуясь матрицей рисков.

Таблица 8 – Матрица выигрышей

Вариант решений	Характеристика среды			max a_{ij}
	O1	O2	O3	
P1	75-25=50	35-35=0	40-40=0	50
P2	75-75=0	35-20=15	40-30=10	15 (min)
P3	75-35=40	35-20=15	40-10=30	40

Следовательно, необходимо придерживаться варианта P2.

4. Критерий пессимизма-оптимизма Гуровица рекомендует выбирать решение, руководствуясь средним между оптимистическим и пессимистическим результатом.

$$G_i = K \cdot \min a_{ij} + (1 - K) \cdot \max a_{ij},$$

где K – коэффициент, рассматриваемый как показатель оптимизма. Принимает значения от 0 до 1. При $K = 0$ – это линия поведения в расчете на лучшее, при $K = 1$ – в расчете на худшее.

Рассчитаем критерий Гуровица на примере матрицы выигрышей.

Пусть $K = 0,5$.

$$G1 = 0,5 \cdot 25 + (1-0,5) \cdot 40 = 32,5$$

$$G2 = 0,5 \cdot 20 + (1-0,5) \cdot 75 = \mathbf{47,5 \text{ (max)}}$$

$$G3 = 0,5 \cdot 10 + (1-0,5) \cdot 35 = 22,5$$

Следовательно, оптимальным решением будет вариант P2.

Экспертные методы базируются на опросе экспертов с последующей статистической обработкой результатов опроса. Методы экспертных оценок отличаются от статистических лишь методом сбора информации. Они делятся на две группы:

– методы коллективной работы экспертов предусматривают формирование общего мнения в ходе совместного обсуждения возможных последствий предпринимательской деятельности;

– получение индивидуального мнения эксперта предполагает предварительный сбор информации от экспертов, опрашиваемых независимо друг от друга и последующую обработку этих данных.

Достоинства экспертных методов: относительная простота. *Недостатки*: возможны трудности в проведении опроса экспертов и обработки данных; отсутствие гарантий достоверности полученных оценок.

Таким образом, риски в банковской практике можно рассматривать как возможность потерь банка при отклонении реальных данных от предполагаемого результата. При этом подобные отклонения могут носить как позитивный характер в виде получения дополнительной прибыли, так и негативный характер. В связи с этим особую важность для достижения конечной цели деятельности коммерческих банков представляет собой управление банковскими рисками.

Яковлева К.О.
студент 3 курса
Куцури Г.Н., д.э.н.
профессор
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

Аннотация: в статье рассматривается история становления некоммерческого сектора в России.

Ключевые слова: гражданское общество, некоммерческий сектор, социально-ориентированные НКО.

В современном мире некоммерческий сектор является организационной основой гражданского общества. НКО оказывают социальные услуги населению, занимаются общественно-значимой

деятельностью, защищают права человека. Кроме того, через механизмы общественного контроля они способствуют эффективности и прозрачности работы государственных служб.

На Руси некоммерческий сектор всегда имел ярко выраженное социальное значение. Его формирование началось в X веке, после принятия христианства. Тогда благотворительная деятельность носила религиозный характер, так как единственными законодательными актами в этой сфере были церковные уставы. Финансировалась благотворительность за счёт церковной десятины и добровольного труда монахинь и священнослужителей. Княжеская власть также обращала внимание на проблемы нуждающихся, но благотворительность, в основном, носила частный характер.

В XV веке, после свержения татаро-монгольского ига возникла ситуация, когда церковь и частные лица уже не могли решить все социальные проблемы общества. Тогда социальные вопросы стали решаться на государственном уровне. В 1682 году царь Фёдор Алексеевич издал указ, в котором впервые был обозначен принцип дифференцированного подхода к различным категориям нуждающихся. В указе говорилось, что неспособные к работе должны быть «в богадельнях накормлены и ухожены», а здоровые нищие обязаны «хлеб свой заживать работой, или каким ремеслом к общенародной пользе» и детей своих «воспитывать в труде».

Пётр I обозначил второй принцип деятельности некоммерческого сектора – адресный характер помощи. Император требовал различать страждущих в зависимости от причины нужды и оказывать помощь именно в соответствии с этой нуждой. Одним из способов борьбы с нищетой Пётр I считал её предупреждение. Дело призрения Пётр I передал светским правительственным и общественным управлениям. Благотворительная деятельность стала финансироваться не только за счёт частных пожертвований и церкви, но и за счёт финансовых ресурсов государства. Однако благотворительные заведения по-прежнему принадлежали церкви.

В XVIII веке при Екатерине II деятельность органов социальной помощи основывалась на самофинансировании. В указе 1775 года говорилось о том, что городские и сельские общины были обязаны кормить своих нуждающихся и не допускать их до нищенства, также каждое сословие должно было оказывать помощь своим нетрудоспособным членам. В 1785 году благотворительные учреждения были переданы городским участковым попечительствам, и к решению социальных проблем стали привлекаться широкие слои населения. Таким образом, Екатерина II положила начало созданию в России благотворительных обществ, ставших впоследствии основой современного некоммерческого сектора.

В конце XIX века супруга Павла I – Мария Фёдоровна основала «Ведомство учреждений императрицы Марии». Деятельность ведомства состояла из призрения младенцев, детей старшего возраста, слепых,

глухонемых, женского воспитания и образования, призрения и воспитания мальчиков, воспитания юношества, призрения взрослых, медицинской помощи. В начале XX века ведомство включало более 600 учебных заведений, 20 яслей, 55 домов призрения, свыше 40 больниц и лечебниц, два попечительства о глухонемых и слепых, сотни приютов и других благотворительных заведений. Около 20% финансирования «Ведомства учреждений императрицы Марии» производилось из государственной казны. Остальные средства поступали за счёт частных пожертвований, членских взносов, аренды доходных домов, доходов, полученных от продажи игральные карт, сборов от публичных развлечений.

Кроме «Ведомства учреждений императрицы Марии» действовали Российское общество Красного Креста, Императорское человеколюбивое общество, Попечительство в домах трудолюбия и работных домах и другие организации. Перед революцией в России насчитывалось свыше 4500 благотворительных обществ и 6000 благотворительных заведений. Бюджет таких организаций на 25% состоял из средств казны, земств, городов и сословных учреждений и на 75% из средств частной благотворительности. Таким образом, в России существовала смешанная форма финансирования благотворительности.

В СССР роль некоммерческого сектора выполнял государственный сектор. Единственной формой НКО, у которой была реальная возможность выполнять свои функции, являлись профессиональные союзы. Но их деятельность была ограничена спецификой данной организации – защитой прав трудящихся. При формировании и использовании средств профсоюзы не были самостоятельными организациями: они лишь распоряжались средствами социального страхования, которые образовывались за счёт целевых налогов.

Интерес к НКО в России стал возрождаться в начале 1990-х годов на волне политических и социально-экономических преобразований. С этого момента численность НКО начинает расти. На февраль 2015 года Министерством юстиции РФ были зарегистрированы 225724 некоммерческих организаций. Более половины из них работают в области социальной защиты. Социально ориентированные некоммерческие организации занимаются решением самых разных социальных проблем: от охраны окружающей среды до деятельности в области спорта и физической культуры.

Законодательство РФ предусматривает различные источники финансирования НКО: гранты (президентские гранты, гранты Министерства экономического развития, гранты глав регионов, субсидии министерств экономического развития субъектов РФ), донорские средства (средства различных фондов, крупных НКО), частные пожертвования (меценатство, система привлечения частных средств).

15 апреля 2014 года Правительство РФ утвердило государственную

программу «Социальная поддержка граждан». Одна из её подпрограмм – «Повышение эффективности государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций». Она рассматривает СО НКО как неотъемлемые элементы системы социальной поддержки граждан. В связи с этим на период 2013-2020 годы на поддержку социально ориентированных НКО запланировано выделить из федерального бюджета 13 812 491,9 тыс. рублей.

Таблица 1. Объем бюджетных ассигнований федерального бюджета на повышение эффективности государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций

Год	Сумма, тыс. руб.
2013	1 682 999,6
2014	1 698 344,7
2015	1 723 574,6
2016	1 723 574,6
2017	1 683 499,6
2018	1 723 499,6
2019	1 763 499,6
2020	1 813 499,6
Итого	13 812 491,9

Распоряжением Президента РФ от 1 апреля 2015 года «Об обеспечении в 2015 году государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества и реализующих социально значимые проекты и проекты в сфере защиты прав и свобод человека и гражданина» предусмотрены субсидии в размере 4 228 200 тыс. рублей, выделяемые НКО-операторам на проведение конкурсов и выделение по их результатам грантов другим СО НКО.

Таблица 2. Состав НКО-операторов и объемы выделения средств в 2015 году в рамках грантовой программы Президента РФ

Наименование организации	Сумма, тыс. руб.
Общероссийское общественное движение "Гражданское достоинство"	528 525
Общероссийский общественный фонд "Национальный благотворительный фонд"	585 607
Общероссийская общественная организация - Общество "Знание" России	695 640
Общероссийская общественная организация "Российский Союз Молодежи"	695 640
Общероссийская общественная организация "Лига здоровья нации"	519 968
Некоммерческий фонд - Институт социально-экономических и политических исследований	422 820

Общероссийская общественная организация "Союз пенсионеров России"	415 000
Общественная организация "Союз женщин России"	365 000

Подводя итоги исследования развития некоммерческого сектора в России, следует отметить, что с развитием общественной жизни, расширением поля деятельности негосударственных институтов происходит дифференциация НКО по целям и задачам, социальному, профессиональному, гендерному и др. составу. Предполагается, что любая форма деятельности некоммерческих организаций подразумевает работу, направленную на достижение общественных благ. Такие организации получают финансовую поддержку от государства. Однако отдельные НКО занимаются задачами, преследующими политические цели. Именно по этой причине деятельность НКО, получающих деньги из-за рубежа, в последнее время подвергается более тщательному контролю.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях" [Электронный ресурс] / URL: <http://www.garant.ru>
2. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 296 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Социальная поддержка граждан" [Электронный ресурс] / URL: http://base.garant.ru/70644062/#block_3
3. Распоряжение Президента Российской Федерации «Об обеспечении в 2015 году государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества и реализующих социально значимые проекты и проекты в сфере защиты прав и свобод человека и гражданина» [Электронный ресурс] / URL: <http://grants.oprf.ru/news/portal/p470/>
4. Ульянова Г.Н. Некоммерческий сектор в России. Тенденции развития в дооктябрьский период / Г.Н.Ульянова // Россия в XX веке: Люди, идеи, власть. – М., РОССПЭН, 2002. С.219-236.
5. Сайт Министерства юстиции РФ [Электронный ресурс] / URL: <http://minjust.ru>

*Яковлева Н.А., к.э.н.
доцент
Иванова О.Г.
студент 3го курса
ФГБОУ ВПО Орел ГАУ
Россия, г. Орел*

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ С УЧЕТОМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ

АННОТАЦИЯ

В этой статье рассмотрены перспективы рынка ипотечного кредитования связаны с развитием социально-экономической ситуации в стране в целом.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Рынок, кредитование, прогноз, ипотечное, фактор, социально-экономический, данные, источник.

Субъективный срез мнений населения о текущем экономическом развитии измеряется с помощью социологических индексов потребительских настроений, публикуемых Росстатом [2], Левада-центром [3] и др. Проведенный авторами ранее анализ [2] показал, что одним из индексов, наиболее тесно связанным с показателями рынка ипотечного кредитования, является индекс ожидаемого изменения числа безработных в течение года. Из этого следует предположение о существовании сильной связи между текущим уровнем безработицы и приростом объемов ипотечного кредитования. Исходным в приведенном ниже анализе динамики развития ипотечного кредитования и уровня безработицы в 2005-2013 гг. и разработанном сценарном прогнозе до 2030 г. является предположение о том, что уровень безработицы - важный индикатор социально-экономического положения в целом - может использоваться для прогнозирования ситуации на рынке ипотечного кредитования. Исследование проведено на двух уровнях - Российской Федерации и в региональном разрезе.

Основными источниками данных о развитии ипотечного кредитования в России являются Интернет - сайты ЦБ РФ, АИЖК и Русипотека1. Исходные данные для настоящего исследования и их источники приведены в табл. 1.

Таблица 1

Показатели, использованные в исследовании

Показатель	Период	Источник
Показатели, характеризующие объемы ипотечного кредитования Объем задолженности по ипотечным кредитам по данным ЦБ РФ, тыс. руб.	I кв. 2005 г.-II кв. 2013 г.	АИЖК
Индексы цен на рынке жилья (вторичный)	I кв. 2002 г.-III кв. 2009 г.	Росстат

рынок) и индексы потребительских цен на товары и услуги по РФ Индексы цен на рынке жилья по субъектам РФ		(ЦБСД)
Средневзвешенная стоимость жилья, руб./кв. м	I кв. 2005 г.-II кв. 2013 г.	АИЖК
Показатели уровня безработицы Уровень безработицы в РФ	Февр. 2005-май 2013 гг. (помесячные и поквартальные значения)	Росстат
Уровень безработицы по субъектам РФ (по методологии МОТ)	2005-2009 гг. (среднегодовые значения) I кв. 2010 г.-II кв. 2013 г. (поквартальные и среднегодовые значения)	Росстат (ЕМИСС)
Уровень безработицы в РФ (прогноз до 2030 г.)	2013-2030 гг. (среднегодовые значения)	МЭР

С целью выяснения причин различий в силе связи между уровнем безработицы и развитием ипотечного кредитования на первом этапе был проведен анализ региональных различий: в уровне ВРП; ВРП на душу населения; соотношения ВРП на душу населения и стоимости 1 кв. м жилья; неравенства по доходам; развития ипотеки (доля региона в общем объеме выданных кредитов, накопленным итогом с начала года, количество ипотечных кредитов на душу населения), а также принадлежности к федеральным округам. Зависимость региональных различий в тесноте связи уровней безработицы и развития ипотечного кредитования от указанных показателей статистически не наблюдаема.

Результаты анализа показали (см. табл. 2), что из рассмотренных показателей только динамика поквартального изменения задолженности по ипотечным кредитам, дефлиро-ванного по индексу цен на жилье на 01.01.2005, имеет ярко выраженные различия в рассмотренных группах регионов. В десяти регионах-лидерах, характеризующихся значимой теснотой корреляции уровня безработицы и изменения объема ипотечной задолженности в 2006-2013 гг., ипотека развивалась более активно и охватывала значительную часть населения. Поэтому при перемене экономической ситуации, сопровождающейся изменением уровня безработицы и уровня доходов, изменение объемов ипотечного кредитования также становилось заметным. Развитие ипотеки в этих регионах происходило быстрыми темпами, что может быть связано как с ускоренными темпами строительства жилья, так и с проводимой регионами политикой стимулирования ипотечного кредитования.

Таблица 2

Динамика среднегодовых значений поквартального изменения задолженности по ипотечным кредитам, тыс. руб.

Регион	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Кемеровская обл.	809133	1525616	1629845	-349707	456229	812815	1926949	2291985
Оренбургская обл.	271220	857501	860310	18391	459323	1124065	1593214	1430736

Респ. Татарстан	653075	1655550	1606364	-389035	857231	2121141	3283991	2972990
Ростовская обл.	648657	1790428	1819786	-266465	349093	1629431	2291605	2372063
Новгородская обл.	77587	264748	238342	42996	107512	317140	541489	493130
Курганская обл.	84813	401070	483234	29196	194795	398785	685723	566765
Тамбовская обл.	50940	152256	254630	-35544	177710	372438	583381	687510

В семи регионах, где связь между показателями безработицы и ипотечного кредитования практически отсутствует, в 2005-2013 гг. ипотечное кредитование получило существенно меньшее распространение и, вероятно, оказалось востребованным со стороны наиболее обеспеченных слоев населения, менее подверженных влиянию колебаний в уровне безработицы (табл. 3, расчеты авторов).

Таблица 3

Динамика среднегодовых значений поквартального изменения задолженности по ипотечным кредитам, тыс. руб.

Регион	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Псковская обл.	58280	177133	151295	-21761	-6915	175683	460682	573918
Респ. Тыва	17144	153368	199532	17336	-12337	173027	215333	195956
Костромская обл.	59050	163059	220536	-8211	99544	241660	469560	463943
Мурманская обл.	97734	399360	341365	62425	101146	345952	660983	765429
Респ. Ингушетия	2009	-1090	5299	1016	4484	6795	8677	6378
Томская обл.	356077	974420	1076060	-128563	290801	692530	1043512	1265455
Ненецкий АО	27335	99361	127338	40725	44267	51540	77841	58586
Респ. Алтай	14104	56428	57828	-2249	5276	20199	35834	65741
Сахалинская обл.	93337	181822	370020	4128	420461	388185	601552	465060
Еврейская АО	11045	63061	76665	23212	23584	91980	136203	114987

Расчеты показали, что статистически сильная зависимость между реальным приростом ипотечной задолженности и уровнем безработицы в РФ наблюдается на макроуровне. Эту зависимость можно использовать при согласовании макроэкономических сценарных прогнозов, что и было реализовано в прогнозе долгосрочного социально-экономического развития РФ, подготовленного МЭР.

Использованные источники:

1. Выступление премьер-министра РФ Д. Медведева на XII Международном инвестиционном форуме «Сочи — 2013» 27 сентября 2013 г. <http://government.ru/news/6214#sel>
2. Данные Левада-центра по индексу потребительских настроений, <http://www.levada.ru/indeks-potrebitelskikh-nastroenii>
3. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#

*Яковлева Н.А., к.э.н.
доцент
Иванова О.Г.
студент 3го курса
ФГБОУ ВПО Орел ГАУ
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ НОВОЙ МОДЕЛИ РОСТА ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматривается новая модель роста для российской экономики, и проводится ее анализ.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Модель, рост, экономика, анализ, кризис, финансы, ВВП, доходы, расход.

В период между двумя финансовыми кризисами (1998 и 2009 гг.) российская экономика продемонстрировала впечатляющую динамику. Объем ВВП за 2000-2008 гг. вырос на 83%, производительность труда — более чем на 70%, расходы на накопление основного капитала в реальном выражении — в 2 раза. Если в 1999 г. подушевая величина ВВП по паритету покупательной способности (ППС) составляла 9,3 тыс. долл., лишь на % превышая среднемировой уровень, то к 2008 г. этот показатель увеличился до 21,6 тыс. долл. (на 78% выше среднемирового значения). Доля России в мировой экономике (по текущему обменному курсу) за это время возросла более чем в четыре раза: с 0,6 до 2,7%. Существенно улучшилось благосостояние граждан: реальная зарплата выросла в 3,4, реальные пенсии — в 2,8 раза.

Исключительно успешный (по крайней мере, по формальным показателям) период развития российской экономики, начавшийся после кризиса 1998 г., завершился с наступлением следующего кризиса. Если в докризисный период 2000-2008 гг. среднегодовые темпы прироста ВВП составляли 6,9%, то после кризиса (2009-2013 гг.) рост замедлился до 1,0%. Конечно, в это время темпы роста снизились во всем мире, однако даже в нефтедобывающих странах торможение не было таким резким (табл. 1.) В итоге ухудшились не только абсолютные показатели развития нашей страны, но и ее относительные позиции: из числа лидеров (середины второго дециля среди всех стран по темпам роста) Россия перешла в группу аутсайдеров (начало восьмого дециля).

Таблица 1

Среднегодовые темпы прироста в докризисный и посткризисный периоды (в %)

Страна/группа стран	2000—2008	2009—2013
Мир	4,3	3,2
Страны с формирующимся рынком и развивающиеся	6,5	5,3
Китай	10,4	8,9
Россия	6,9	1,0
Индия	6,7	7,0
ОАЭ	6,2	2,2
Венесуэла	4,4	1,2
ЮАР	4,2	1,9
Бразилия	3,7	2,7

Источник: расчеты на основе данных МВФ (IMF, 2014).

Замедление стало неожиданностью как для российского правительства, так и для аналитиков. Если в середине 2012 г. официальный прогноз предусматривал увеличение ВВП за 2013-2015 гг. на 13%, то теперь общий рост за эти три года оценивается лишь на уровне 4%. Еще сильнее снизились за это время прогнозы МВФ: с 12 до 2%.

Можно указать и на объективные признаки ухудшения перспектив российской экономики. Темпы роста инвестиций в основной капитал упали более чем в 10 раз — с 13% в докризисный до 1% в посткризисный период, чистый приток частного капитала, наблюдавшийся накануне кризиса, сменился его устойчивым оттоком (за 2009-2013 гг. из страны ушло 285 млрд долл.).

Чем же был обусловлен рост российской экономики в докризисный период и почему прежние драйверы перестали работать в посткризисный? В таблице 2 представлены темпы роста отдельных элементов использования ВВП. Прежде всего отметим опережающий — по сравнению с ВВП — рост внутреннего спроса в докризисный период, причем как инвестиционного, так и потребительского. Физический объем экспорта рос примерно с той же скоростью, что и ВВП в целом. С точки зрения источников роста наша экономика разительно отличалась, например, от Китая и других динамично развивавшихся стран Юго-Восточной Азии, где основным двигателем роста служит экспорт.

Таблица 2

Средние темпы роста элементов конечного спроса в постоянных ценах (в %)

	Изменение за период		Средние темпы роста	
	2000—2008	2009—2013	2000—2008	2009—2013
ВВП	82,5	5,3	6,9	1,0
Внутренний спрос	134,7	7,8	9,9	1,5
конечное потребление	102,6	16,0	8,2	3,0

в том числе домашних хозяйств	145,3	20,9	10,5	3,9
валовое накопление	343,8	-12,6	18,0	-2,7
в том числе основного капитала	199,9	5,1	13,0	1,0
экспорт	93,6	8,0	7,6	1,6
импорт	433,4	18,8	20,4	3,5

Источник: расчеты по данным Росстата.

Углубленный анализ показывает, что в российской экономике доходы от экспорта также были одним из источников роста, однако они формировались не за счет увеличения объема внешних поставок, а благодаря «счастливному случаю» — удорожанию нефти, газа и других сырьевых товаров на мировом рынке. Для оценки масштабов выигрыша российской экономики от повышения мировых цен на углеводороды мы рассчитали для каждого года экспортные сверхдоходы, полученные из-за удорожания нефти и газа по сравнению с 1999 г. (все цены переведены в постоянные доллары).

Часть сверхдоходов, которые оставались у производителей после налогообложения, направлялась на увеличение заработной платы, причем не только в нефтяной, газовой и металлургической отраслях, но и во всей экономике (табл. 3). В результате реальный рост заработной платы намного опережал рост производительности труда (измеряемой как соотношение физического объема производства и совокупных затрат труда).

Использованные источники:

1. Бессонова Е.В. (2010). Влияние внутренней конкуренции и иностранных инвестиций на эффективность российских промышленных предприятий // Прикладная эконометрика. № 1. С. 106 — 127. [Bessonova E. V. (2010). The Impact of Internal Competition and Foreign Investments on the Efficiency of Russian Industrial Enterprises // *Prikladnaya Ekonometrika*. No 1. P. 106 — 127.]
2. ВЭФ (2014). Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2014—2015 / Всемирный экономический форум. [WEF (2014). *The Global Competitiveness Report 2014—2015* / World Economic Forum.]
3. Голикова В., Гончар К., Кузнецов Б. и др. (2007). Российская промышленность на перепутье. М.: ГУ—ВШЭ. [Golikova V., Gonchar K., Kuznetsov B. et al. (2007). *Russian Industry at the Crossroads*. М.: SU—HSE.]
4. Гурвич Е. (2010). Нефтегазовая рента в российской экономике // Вопросы экономики. № 11. С. 4—24. [Gurvich E. (2010). *Natural Rent in the Russian Oil and Gas Sector* // *Voprosy Ekonomiki*. No 11. P. 4—24.]
5. Гурвич Е. (2011). Принципы новой пенсионной реформы // Вопросы экономики. № 4. С. 4—31. [Gurvich E. (2011). *Roadmap for the New Pension Reform* // *Voprosy Ekonomiki*. No 4. P. 4—31.]
6. Гурвич Е. (2013). Долгосрочные перспективы российской экономики // Экономическая политика. № 3. С. 7—32. [Gurvich E. (2013). *Long-Term Development Prospects for the Russia's Economy* // *Ekonomicheskaya Politika*. No 3. P. 7—32.]

*Яковлева.Н.А., к.э.н.
преподаватель, доцент
Грунина Е.В.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ОРЕЛСТРОЙИНДУСТРИЯ»

Аннотация. Данная статья охватывает вопрос прибыли и рентабельности предприятия на примере ОАО «Орелстройиндустрия»

Abstract: This article covers the question of profit and profitability of the enterprise on the example of JSC "Uralstroyindustria".

Ключевые слова: анализ, прибыль, рентабельность, показатели.

Keywords: analysis, profit, profitability, performance.

Актуальность выбранной темы обусловлено тем, что в настоящее время без анализа рентабельности деятельности предприятия невозможно повысить уровень желаемой прибыли. Анализ прибыльности и рентабельности производства рассмотрен на примере ОАО «Орелстройиндустрия» за 2012- 2014 год.

Основной целью анализа прибыли и рентабельности организации является разработка и принятие экономически обоснованных управленческих решений, направленных на устойчивый рост ее финансовых результатов и поиск путей повышения эффективности деятельности.

В таблице 1 рассчитаны основные показатели рентабельности:

Таблица 1 - Анализ формирования прибыли (тыс.руб.)

Показатель	2012г	2013г	2014г	Темпы роста (изменение, %)
1.Объем реализованной продукции	886618	118388	466555	52,7
2.Себестоимость реализованной продукции	-846873	-1126214	447381	52,8
3. Прибыль от реализации	35820	52823	13783	38,5
4.Сальдо операционных доходов и расходов	-	-	-	-

5.Внереализационные доходы	2272	11776	107952	47,5
6.Внереализационные расходы	3526	-5866	-122272	34,7
7. Балансовая прибыль	30235	52806	-8767	28,9
8.Сумма налога, тыс.р.	-6568	-14948	-10232	1,6
9. Чистая прибыль	21979	39699	-8460	38,5
10. Доля чистой прибыли в балансовой, %	-0.73	0.75	-0.96	1,4

Таким образом, рассчитав показатели таблиц 1 сделаем следующий вывод:

в 2014 году балансовая прибыль ушла в минус по бухгалтерскому балансу (8767) тыс.руб. Большое влияние на уменьшение балансовой прибыли оказало увеличение внереализационных расходов на 34.7 % в 2014 году, и меньшее влияние оказало уменьшение себестоимости реализованной продукции на 399492 тыс.руб. Для повышения балансовой прибыли могут использоваться такие факторы, как увеличение прибыли от прочей реализации и снижение себестоимости реализуемой продукции.

Таким образом подведем итог вышесказанному. В результате исследования выяснили: чтобы узнать, насколько результативна прибыль отдельного взятого предприятия необходимо знать возможность повышения эффективности ее функционирования, для этого необходимо использовать системы экономического анализа. Статистические показатели позволили оценить, какую прибыль имеет ОАО «Орелстройиндустрия» в активах предприятия по отношению предыдущего года.

Использованные источники:

1. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / под ред. проф. Н. В. Войтоловского, проф. А. П. Калининой, проф. И. И. Мазуровой. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Высшее образование, 2010. — 513 с.

*Яковлева Н.А., к.э.н.
преподаватель, доцент
Котова Ю.А.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЗАО «ПОБЕДА»

Аннотация: данная статья охватывает анализ платежеспособности и финансовой устойчивости ЗАО «Победа». Рассмотрены показатели платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия за 2011-2013 гг.

Abstract : This article includes analysis of the solvency and financial stability of JSC "Victory" . Are considered indicators of solvency and financial stability of the company for 2011-2013.

Ключевые слова: платежеспособность, финансовая устойчивость

Keywords : solvency , financial stability

Для примера была взята ЗАО «Победа», специализирующаяся на производстве и переработке продукции растениеводства и животноводства.

В данной статье мною был рассмотрен такой показатель как: платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

Рассмотрим его подробнее. Платежеспособность — это возможность предприятия своевременно расплачиваться по своим обязательствам из собственных средств. Платежеспособность одно из главных признаков нормального (устойчивого) финансового положений предприятия.

Для расчета ликвидности и платежеспособности будем использовать ряд показателей.

Таблица 1 - Динамика коэффициентов ликвидности и платежеспособности.

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	Изменения (+;-)	
				2012-2011	2013-2012
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,06	0,08	0,2	+0,02	+0,12
Коэффициент общей ликвидности	2,3	3,6	3,8	+1,3	+0,2
Коэффициент срочной ликвидности	0,7	0,8	0,5	+0,1	-0,3
Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	1,7	2,8	3,3	+1,1	+0,5

Из данных таблицы видно, что за исследуемый период (2011-2013 гг.) значения коэффициентов абсолютной ликвидности ниже рекомендуемых значения, коэффициентов общей ликвидности выше рекомендуемых значений, коэффициентов срочной ликвидности в пределах рекомендуемого значения, коэффициентов ликвидности при мобилизации средств выше рекомендуемого значения. Так же наблюдается, что коэффициент абсолютной ликвидности вырос в 2013г. На 0,12 пунктов по сравнению с

2011 и 2012гг. и его значение стало в пределах рекомендуемого значения, что связано с увеличением денежных средств предприятия. Это говорит о том, что предприятие может покрыть больше своих обязательств. Коэффициент общей ликвидности в 2012 и 2013гг. увеличился на 1,5 пунктов. Высокий коэффициент общей ликвидности показывает недостаточную активность использования заемных средств и как следствие меньшее значение рентабельности собственного капитала. Снижение значения срочной ликвидности в 2013 г. Говорит о необходимости работы с дебиторами для обеспечения быстрого погашения дебиторской задолженности. Коэффициент ликвидности при мобилизации средств в 2013 г. Вырос на 1,6 пунктов по сравнению с 2011г., что характеризует высокую степень зависимости платежеспособности предприятия от запасов для покрытия краткосрочных обязательств.

Определим тип финансовой устойчивости ЗАО «Победа». Для этого рассчитаем такие показатели как, наличие собственных оборотных средств, наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, а также общую величину основных источников формирования запасов и затрат показатели обеспеченности запасов источниками их формирования.

Таблица 2 - Тип финансовой устойчивости ЗАО «Победа»

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.
Собственные оборотные средства	26711	42080	58135
Собственные и долгосрочные заемные источники формирования запасов и затрат	46542	58227	78547
Основные источники формирования запасов и затрат	64232	73227	94847
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	-6112	-2774	-10122
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов	13719	13373	10290
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	31409	28373	26590

$$S(\Phi)\{0; 1; 1\}$$

Показатель финансовой устойчивости за все 3 года имеет вид $S(\Phi)\{0; 1; 1\}$, что позволяет сделать вывод о нормальной финансовой устойчивости. В этой ситуации предприятие использует для покрытия запасов помимо собственных оборотных средств так же долгосрочные привлеченные средства.

Далее рассчитаем относительные коэффициенты финансовой устойчивости рассматриваемого предприятия и занесём данные показатели в таблицу 3.

Таблица 3 - Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ЗАО «Победа» за 2011-2013 гг.

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.	Изменения(+;-)	
				2012-2011	2013-2012
Коэффициент капитализации	0,08	0,4	0,3	+0,32	-0,1

Коэффициент независимости (автономии)	0,7	0,6	0,6	-0,1	0
Коэффициент финансовой напряженности	0,3	0,4	0,4	+0,1	0
Коэффициент самофинансирования	3,2	2,6	2,8	-0,6	0,2
Коэффициент финансовой устойчивости	0,7	0,9	0,8	0,2	-0,1
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	1,1	1,1	1,1	0	0

Из данных таблицы видно, что значения коэффициента капитализации не превышают рекомендуемое значение, то есть они ниже 0,5, что является положительной тенденцией. В 2012 году данный показатель увеличился на 0,32 отн.ед., но в 2013 году он уменьшился на 0,1 отн.ед.. Это свидетельствует о том, что в 2013 году финансовое положение стало устойчивее. Значение коэффициента независимости входят в пределы нормы. Это говорит о устойчивости финансового положения. Значение коэффициента финансовой напряженности не превышает рекомендуемого значения. Данные коэффициента самофинансирования говорят о том, что имущество предприятия сформировано за счет собственных средств, т.к. за исследуемый период показатели выше 1 и предприятие является платежеспособным. Коэффициент финансовой устойчивости имеет положительную тенденцию, т.к. показатели за исследуемый период выше 0,6. Показатели коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами входят в пределы нормы, что говорит о достатке оборотных средств.

Анализируя показатели таблицы 3 можно сделать вывод о том, что предприятие ЗАО «Победа» имеет нормальный уровень финансовой устойчивости.

Использованные источники:

1. Иванов А.Н. Анализ платежеспособности предприятия. // Деньги и кредит. - 2014. - № 6.
2. Финансы: Учебное пособие / Под ред. проф. А.М.Ковалевой. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 336с.

*Яковлева Н.А., к.э.н.
преподаватель, доцент
Котова Ю.А.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА ПРЕДПРИЯТИЯ.

Аннотация: данная статья охватывает анализ ликвидности баланса предприятия ЗАО «Победа». Рассмотрены показатели ликвидности баланса предприятия за 2011-2013 гг.

Abstract : This article includes analysis of liquidity balance sheet of JSC "Victory" . We consider the liquidity of the balance sheet for 2011-2013 .

Ключевые слова: ликвидность, актив, пассив

Key words : liquidity, asset liability

Для примера была взята ЗАО «Победа», специализирующаяся на производстве и переработке продукции растениеводства и животноводства.

В данной статье мною был рассмотрен такой показатель как: ликвидность баланса предприятия.

Рассмотрим его подробнее. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения:

$$\left\{ \begin{array}{l} A1 \geq П1 \\ A2 \geq П2 \\ A3 \geq П3 \\ A4 \geq П4 \end{array} \right.$$

Сгруппируем активы и пассивы баланса для проведения анализа ликвидности за 2011-2013гг.(таблицы 1,2,3)

Таблица 1- Группировка активов и пассивов баланса для проведения анализа ликвидности за 2011г.

Активы				Пассивы			
Название группы	Обозначение	Состав		Название группы	Обозначение	Состав	
		Начало года	Конец года			Начало года	Конец года
Наиболее ликвидные активы	A1	3230	1128	Наиболее срочные обязательства	П1	2519	2141
Быстро реализуемые активы	A2	13947	12493	Краткосрочные пассивы	П2	16000	17690
Медленно реализуемые активы	A3	39959	45414	Долгосрочные пассивы	П3	5231	4262
Трудно реализуемые активы	A4	35957	29731	Постоянные пассивы	П4	55396	52180
Итого активы	ВА	93093	88766	Итого пассивы	ВР	79146	76273

$$\left\{ \begin{array}{l} A1 < П1 \\ A2 < П2 \\ A3 > П3 \\ A4 < П4 \end{array} \right.$$

1-е неравенство свидетельствует о неплатежеспособности предприятия на 2011г. У предприятия недостаточно средств для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов.

2-е неравенство свидетельствует о том, что краткосрочные пассивы превышают быстро реализуемые активы

3-е неравенство свидетельствует о том, что в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

Выполнение 4-го неравенства свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации, наличия у нее собственных оборотных средств.

Данные таблицы 1 показывают, что в отчетном периоде предприятие обладало абсолютной ликвидностью. Наиболее ликвидные активы выше суммы кредиторской задолженности, платежный излишек составил на начало года 711 т. руб. или 28,23% , а на конец года наиболее ликвидные активы меньше суммы кредиторской задолженности и платежный недостаток составил 1013 т.руб. или 47,31%. Это говорит о том, что на конец года 52,69% срочных обязательств предприятия покрывались наиболее ликвидными активами. На 2011 г. выявлено значительное снижение краткосрочных пассивов на сумму быстрореализуемых активов, т.е. платежный недостаток составил на начало года 2053 т.руб. или 12,83%, а на конец года 5197 т.руб. или 29,38%. Это говорит о том, что краткосрочные пассивы погашаются средствами в расчетах на 2011г. Медленно реализуемые активы значительно превышали долгосрочные пассивы, как на начало , так и на конец года, соответственно, на 34728 т.руб. и 41152 т.руб.. Выполнение данного неравенства говорит о том, что предприятие имеет перспективную ликвидность. Превышение постоянных пассивов над труднореализуемыми активами на 19439 т.руб. на начало года, и на конец года на 22449 т.руб. свидетельствует о том, что предприятие обладает собственными оборотными средствами.

Таблица 2- Группировка активов и пассивов баланса для проведения анализа ликвидности за 2012г.

Активы				Пассивы			
Название группы	Обозначение	Состав		Название группы	Обозначение	Состав	
		Начало	Конец			Начало	Конец года

		года	года			года	
Наиболее ликвидные активы	A1	1128	1362	Наиболее срочные обязательства	П1	2141	1147
Быстро реализуемые активы	A2	12493	9197	Краткосрочные пассивы	П2	17690	15000
Медленно реализуемые активы	A3	45414	56865	Долгосрочные пассивы	П3	4262	25459
Трудно реализуемые активы	A4	29731	49595	Постоянные пассивы	П4	52180	66216
Итого активы	ВА	88766	117002	Итого пассивы	ВР	76273	107822

$$\left\{ \begin{array}{l} A1 < П1 \\ A2 < П2 \\ A3 > П3 \\ A4 < П4 \end{array} \right.$$

1-е неравенство свидетельствует о неплатежеспособности предприятия на 2012г. У предприятия недостаточно средств для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов.

2-е неравенство свидетельствует о том, что краткосрочные пассивы превышают быстро реализуемые активы

3-е неравенство свидетельствует о том, что в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

Выполнение 4-го неравенства свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации, наличия у нее собственных оборотных средств.

Данные таблицы 2 показывают, что наиболее ликвидные активы меньше суммы кредиторской задолженности, платежный недостаток составил на начало года 1013 т. руб. , а на конец года состояние изменилось и излишек составил 215 т.руб. На начало и конец 2012 г. выявлено снижение краткосрочных пассивов на сумму быстрореализуемых активов, т.е. платежный недостаток составил 5197 т.руб. и 5821 т.руб.. Это говорит о том, что краткосрочные пассивы погашаются средствами в расчетах на 2012г. Медленно реализуемые активы значительно превышали долгосрочные пассивы, как на начало , так и на конец года, соответственно, на 41152 т.руб. и 31406 т.руб.. Выполнение данного неравенства говорит о том, что предприятие имеет перспективную ликвидность. Значительное превышение постоянных пассивов над труднореализуемыми активами на

22449 т.руб. на начало года, и на конец года на 16621 т.руб. свидетельствует о том, что предприятие обладает собственными оборотными средствами.

Таблица 3- Группировка активов и пассивов баланса для проведения анализа ликвидности за 2013г.

Активы				Пассивы			
Название группы	Обозначение	Состав		Название группы	Обозначение	Состав	
		Начало года	Конец года			Начало года	Конец года
Наиболее ликвидные активы	A1	1362	4248	Наиболее срочные обязательства	П1	1147	4112
Быстро реализуемые активы	A2	9197	4192	Краткосрочные пассивы	П2	15000	16300
Медленно реализуемые активы	A3	56865	74299	Долгосрочные пассивы	П3	25459	20939
Трудно реализуемые активы	A4	49595	38139	Постоянные пассивы	П4	45706	75335
Итого активы	ВА	117001	120878	Итого пассивы	ВР	87312	116686

$$\left\{ \begin{array}{l} A1 > П1 \\ A2 < П2 \\ A3 > П3 \\ A4 < П4 \end{array} \right.$$

1-е неравенство то свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса. У организации достаточно для покрытия наиболее срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов.

2-е неравенство свидетельствует о том, что краткосрочные пассивы превышают быстро реализуемые активы

3-е неравенство свидетельствует о том, что в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

Выполнение 4-го неравенства свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации, наличия у нее собственных оборотных средств.

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что в 2013г. предприятие не обладало абсолютной ликвидностью. Наиболее ликвидные активы меньше суммы кредиторской задолженности, платежный недостаток составил на начало года 215 т. руб. или 15,79%, а на конец года наиболее

ликвидные активы меньше суммы кредиторской задолженности и платежный недостаток составил 136 т.руб. или 3,2%. Это говорит о том, что на конец года 96,8% срочных обязательств предприятия покрывались наиболее ликвидными активами. На 2013 г. выявлено значительное превышение краткосрочных пассивов над суммой быстрореализуемых активов, т.е. платежный недостаток составил 5821 т.руб. и 12108 т.руб. Это говорит о том, что краткосрочные пассивы могут быть погашены средствами в расчетах на 2013г. Медленно реализуемые активы превышали долгосрочные пассивы, как на начало , так и на конец года, соответственно, на 31406 т.руб. и 453360 т.руб.. Однако платежный излишек по причине его низкой ликвидности не может быть направлен на покрытие краткосрочных обязательств. Выполнение данного неравенства говорит о том, что предприятие имеет перспективную ликвидность. Превышение постоянных пассивов над труднореализуемыми активами на 3719 т.руб. на конец года свидетельствует о том, что предприятие обладает собственными оборотными средствами.

Использованные источники:

1. Матанцева О.Ю., Матанцева И.В. Финансовая устойчивость организации и оценка ее стоимости // Аудиторские ведомости. – 2014. - № 9.
2. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Г.В. Савицкая, М. ИНФРА-М, 2013.

*Яковлева Н.А., к.э.н.
доцент
Кацко О.Е.
студент 3го курса
ФГБОУ ВПО Орел ГАУ
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

АННОТАЦИЯ

В этой статье рассмотрены перспективы развития малого и среднего предпринимательства в России.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Предпринимательство, малый бизнес, средний бизнес, государственная поддержка, предприятия численность, кризис, данные.

К настоящему времени система поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) достигла невиданных ранее в нашей стране масштабов. Только на уровне Министерства экономического развития РФ за десять лет объем выделяемых государственных средств на поддержку МСП увеличился в несколько раз. В целом по стране в 2014 г. на поддержку МСП было выделено более 20 млрд руб. и предоставлено государственных гарантий для их кредитования на 12 млрд руб. Россия находится на первом

месте по уровню и масштабам совокупной государственной поддержки предпринимательства. Во многом этому способствовала российская государственная политика развития и поддержки МСП. В 2009-2014 гг. в российском малом, а в 2009-2010 гг. и в среднем бизнесе наблюдался бурный рост числа предприятий.[1]

Таблица 1

Характеристика малых предприятий России в 2009-2014 гг.

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Число предприятий, тыс.	1348	1578	1644	1837	2003	2062
%	100	117,1	122,0	136,3	148,6	153,0
Среднесписочная						
численность работников,	10 436,9	10 247,5	9790,2	11 478	10 755	10 775
тыс. человек						
%	100	98,1	93,8	110,0	103,2	103,3
Оборот (в текущих ценах), %	100	88,1	97,9	120,9	125,1	132,1

Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) на малых предприятиях (включая микро) за эти годы увеличилась только на 3,3%. Оборот в сфере малого бизнеса за эти годы вырос на 32,1%. При этом оборот микро-предприятий увеличился на 5,7%. Потребительские цены по данным Росстата, возросли примерно на 43%, то есть динамика реального оборота малого бизнеса была отрицательной.

В последние годы ситуация в сфере среднего бизнеса характеризовалась противоречивыми тенденциями (табл. 2).

Таблица 2

Характеристика средних предприятий России в 2009-2014 гг.

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Число предприятий, тыс.	14,0	15,5	25,2	15,9	13,8	15,9
%	100	111,1	179,8	143,9	98,4	113,5
Среднесписочная						
численность работников,	2176,4	2063,1	2582,9	1964,4	1719,5	1630,7
тыс. человек						
%	100	90,1	118,7	90,3	79,0	74,9
Оборот (в текущих ценах), %	100	97,8	236,7	164,6	126,6	115,4

С 2009 по начало 2011 г. количество средних предприятий в России увеличилось почти на 80%. В условиях кризиса массово открывались новые средние предприятия (с числом занятых от 101 до 200 человек).

До сих пор не вполне ясно, что побудило предпринимателей так поступать, период массового учредительства средних предприятий длился всего два года. С середины 2011-2012 гг. число российских средних предприятий резко сократилось. В 2012 г. по сравнению с 2010 г. оно

снизилось примерно на 81%. Эйфория, связанная с возможностью воплотить бизнес-идеи на средних предприятиях, быстро прошла.

2009-2010 гг. сопровождалось увеличением среднесписочной численности работников организаций. В них инвестировали и крупные предприятия, полагавшиеся на своих бывших менеджеров.

Но до полномасштабного воплощения таких идей дело чаще всего не доходило. В условиях резкого сокращения числа средних предприятий в последующие годы нельзя было избежать увольнения ранее нанятых «под бизнес-идею» работников. С 2010 по 2013 г. среднесписочная численность занятых на средних предприятиях сократилась на 58,3%.

Численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей России в 2009-2014 гг. снизилась на 17,2%, но оборот их продукции в текущих ценах вырос на 38,7%. Другими словами, волны учредительства среди индивидуальных предпринимателей не наблюдалось, (табл. 3).

Таблица 3

Характеристика индивидуальных предпринимателей России в 2009-2014 гг.

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей, тыс. человек	2742,0	2653	2927	2487,2	2599,3	2269,2
%	100	96,8	106,7	90,7	94,8	82,8
Численность зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, тыс. человек				4104,06	4023,78	3511,81
Оборот (в текущих ценах), %	100	104,3	64,3	111,4	124,2	138,7

В 2014 г. количество субъектов МСП в целом (малые, средние предприятия) снизилось на 7,5%, или на 450,5 тыс. Среднесписочная численность работников) в сфере МСП, по данным Росстата, сократилась на 1,9%. Таким образом, бум учредительства новых средних предприятий длился лишь два года. Учредительство малых, включая микро, предприятий продолжалось вплоть до 2014 г.

Между грюндерством малых и средних российских предприятий, помимо продолжительности периода учредительства, есть еще одно существенное отличие. Учредительство средних предприятий в 2009-2010 гг. сопровождалось пусть кратковременным, но реальным ростом оборота. Учредительство малых, включая микро, предприятий происходило на фоне снижения реального, а частично и номинального оборота их деятельности.[2]

Государственная поддержка МСП

К началу финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг., в России уже была создана широкомасштабная система поддержки МСП. Она включала все основные элементы, которые имеются в высокоразвитых и развивающихся странах. Закон о государственной поддержке вступил в силу 1 января 2008 г. Федеральном законе № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

В инфраструктуре поддержки субъектов МСП законодательством России предусмотрены организации двух типов.

1. Система коммерческих и некоммерческих организаций, которые создаются, осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для реализации федеральных, региональных и муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства.

2. Центры по развитию предпринимательства, государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства, фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительств), акционерные инвестиционные фонды, привлекающие инвестиции для субъектов малого и среднего предпринимательства.

3. В стране накоплен опыт формирования и реализации программ поддержки малых предприятий на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Эти программы содержали детализированные комплексы мероприятий по поддержке МСП, включая инновационную деятельность и молодежное предпринимательство. Руководители на всех уровнях понимали, что малый бизнес ведет свою деятельность преимущественно на локальных, местных рынках, а основным субъектом политики поддержки в России должны быть региональные и муниципальные органы власти.[3]

В результате активизации мер по финансовому стимулированию развития МСП на федеральном уровне возникла многоканальная система, она включала: федеральную финансовую программу поддержки МСП, реализуемую Минэкономразвития; программу содействия само-занятости безработных граждан, реализуемую Минтрудом; программы льготного кредитования и предоставления гарантий, программу поддержки субъектов МСП в агропромышленном комплексе. Ежегодно проводится отбор заявок регионов на получение федеральных средств для покрытия части расходов на мероприятия в рамках таких программ.

В 2008-2014 гг. федеральные власти реализовали почти все предложения общественной организации «ОПОРА России». В стране активизировалась работа по созданию специальных антикоррупционных механизмов. Создан институт защиты прав предпринимателей — федеральный и региональные омбудсмены по предпринимательству.

Существенным направлением российской политики в отношении МСП стало стимулирование спроса на их деятельность путем привлечения к выполнению заказов для государственных и муниципальных нужд. В соответствии со вступившим в силу 1 января 2014 г. Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» повышена квота по закупкам у малых предприятий с 10 до как минимум 15% совокупного годового объема закупок. Разработана «дорожная карта» по квотированию до этого уровня доли участия малых предприятий при выполнении государственных заказов, эти меры позволят увеличить негосударственный спрос на продукцию малого бизнеса и тем самым стимулировать его развитие.

Необходимо понять, какие масштабы МСП реально нужны в нашей стране и какие формы поддержки могут принести наилучший результат. В России пока отсутствуют фундированные оценки реального уровня насыщения национальной экономики малым и средним бизнесом. Поэтому нет оснований считать, что российская система поддержки предпринимательства адекватна отраслевой структуре национальной экономики, социальной сфере страны и качеству государственных институтов.

Использованные источники:

1. Виленский А. (2010). Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства. М.: Наука. [Vilenskiy A. (2010). Macroeconomic Institutional Constraints of Russian Small Business Development. Moscow: Nauka.]
2. Ширяева С. В. (2011). Малое предпринимательство в современной модели экономического развития России. М.: ТЕИС. [Shiryayeva S. V. (2011). Small Business in the Modern Model of Economic Development in Russia. Moscow: TEIS.]
3. Фрейнкман Л., Яковлев А. (2014). Агентство стратегических инициатив как институт развития нового типа // Вопросы экономики. № 6. С. 18 — 39. [Freinkman L., Yakovlev A. (2014). Agency for Strategic Initiatives as a New Type of Development Institution // Voprosy Ekonomiki. No 6. P. 18—39.]

*Яковлева Н.А., к.э.н.
доцент
Кацко О.Е.
студент 3го курса
ФГБОУ ВПО Орел ГАУ
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ БАНКОВСКОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

АННОТАЦИЯ

В этой статье рассмотрены: основные аспекты потребительского кредитования на современном финансовом рынке, и перспективы его развития в целом по стране.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Рынок, потребительское кредитование, коммерческие банки, клиенты, кредит, ссуда, процентная ставка, данные.

Потребительское кредитование - важный сегмент ссудного рынка любой развитой или развивающейся страны. Этот инструмент финансирования позволяет временно увеличить платежеспособный спрос ссудополучателя, который может быть направлен на удовлетворение его текущих потребностей в жилье, автотранспорте, бытовой технике, иных неотложных нуждах. Потребительские кредиты могут быть предназначены также для целей демонстративного потребления, стремления подчеркнуть особый статус.

По данным Росстата, среднедушевой доход в России в I кв. 2014 г. составил 21 тыс. руб., реальный доход, за исключением налоговых отчислений, - около 18,5 тыс. руб. [1]. При заработке на уровне среднего использование потребительских кредитов позволяет приобретать дорогие вещи не первой необходимости: компьютеры, сотовые телефоны стоимостью свыше 20-30 тыс. руб. и т.п. Рынок потребительского кредитования в России является практически конкурентным в крупных городах: большая часть банков предлагает свои варианты потребительского кредитования физических лиц. Данный рынок можно сегментировать на относительно прозрачный банковский и не совсем прозрачный небанковский. Последний включает в себя микрофинансовые организации, ломбарды, нелегальных ростовщиков и т.д.

Банки, равно как и другие профессиональные участники рынка потребительского кредитования - коммерческие организации, расходы которых финансируются доходами, соответственно при предоставлении ссуд важной характеристикой является уровень просроченной задолженности, часть которой в итоге будет уступлена за небольшую стоимость специальным коллекторским агентствам либо списана с балансов банка за счет созданного резерва. Если клиенты, за которых активно борются

кредитные организации, в состоянии оплачивать свои кредиты, значит рынок потребительского кредитования насыщен не полностью. Общую макроэкономическую ситуацию по банковскому потребительскому кредитованию в России можно проанализировать на основе статистики Банка России в разрезе объемно -оборотных показателей данного сектора (табл. 1).

Таблица 1

Количественные показатели банковского потребительского кредитования в России на 31 декабря каждого периода в 2009-2014 гг.

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г. (4 мес.)
Объем выдачи, млрд. руб.						
потребительские кредиты*	3308	2433	3212	4669	6154	2208
жилищные кредиты	757	182	437	770	1072	351
Объем задолженности, млрд. руб.						
потребительские кредиты*	2729	2381	2769	3910	5588	6058
жилищные кредиты	1270	1181	1295	1625	2123	2273
Просроченная задолженность, млрд. руб.						
потребительские кредиты*	н.д.	204,1	237,7	245,0	271,1	315,9
жилищные кредиты	11,5	37,0	41,6	45,4	41,5	42,2
Доля просроченной задолженности, %						
потребительские кредиты*	н.д.	8,57	8,58	6,27	4,85	5,21
жилищные кредиты	0,91	3,13	3,21	2,79	1,95	1,86
Доля просроченной задолженности, %						
крупный бизнес	н.д.	5,37	4,38	3,17	3,43	3,40
малый и средний бизнес	н.д.	7,55	8,80	8,20	8,39	8,51
Оборачиваемость, мес.						
потребительские кредиты*	9,9	11,7	10,3	10,0	10,9	-
жилищные кредиты	20,1	77,9	35,6	25,3	23,8	-
Доля потребительских кредитов в портфеле, %	75,90	75,10	75,84	77,30	78,41	78,56

Фактически потребительское кредитование может быть сегментировано на различные по уровню кредитного риска основные составляющие:

- ипотечное кредитование;

- кредитование приобретения автотранспорта;
- нецелевое кредитование, подразделяемое на традиционное и экспресс-кредитование;
- кредитные карты.

К сожалению, статистика Банка России представлена лишь с учетом деления потребительского кредитования на жилищное (в том числе ипотечное) и на другие виды, информация по которым представлена совокупно. Как показывают данные табл. 1, уровень просроченной задолженности по жилищному кредитованию весьма невысок: более 3% он был лишь в кризисный период 2009-2010 гг. В настоящее время наблюдается тенденция к снижению данного показателя до 1,86%. Стоит отметить, что, согласно правилам бухгалтерского учета, в кредитных организациях на счета по учету просроченной задолженности переносится лишь та сумма платежа, которая не была оплачена вовремя. [2]

Проблема ограниченного объема денег у коммерческих банков, необходимых для осуществления наименее рискованного в России ипотечного кредитования обуславливает необходимость более активной конкурентной борьбы в других сегментах банковского рынка и в первую очередь в сегменте потребительского кредитования. При традиционном кредитовании основными источниками информации помимо краткой анкеты являются справка о доходах и копия трудовой книжки. Банки, в отличие от технологии кредитования предприятий, проводят дистанционный анализ полученных сведений. В случае экспресс-кредитования обычно нужен только паспорт, иногда второй документ (например, водительские права), а решение принимается скоринговой программой.

В теории рациональные клиенты должны брать кредит в том банке, где уровень процентных ставок ниже. Происходит ли это в банковском потребительском кредитовании? В России складывается такая ситуация, когда уровень процентных ставок не снижается, а конкурентная борьба ведется за счет нефинансовых показателей. К их числу относятся скорость принятия решения, максимальная сумма кредита, уменьшение требований к предоставляемым документам (сокращение перечня, возможность рассмотрения неофициального дохода).

Фактически ряд клиентов, нуждающихся в кредите, особенно на небольшой срок (год-два), готовы заключить ссудное соглашение по большей процентной ставке, однако или на более «льготных» нефинансовых условиях. Однако исходя из расчетного уровня ставок в 18-27%, речь идет об обычных кредитах (т.е. не экспресс-кредитах).

В России активно развивается рынок экспресс-кредитования. Такие кредиты стали предлагаться в начале 2000-х годов банком Русский стандарт, начавшим «веерные» рассылки пластиковых кредитных карт. Модель экспресс-кредитования в России получила дальнейшее распространение в виде открытия новых узкоспециализированных банков: Хоум Кредит Банк

(2002 г.), РусфинансБанк и ОТП банк (2006 г.).

Важным элементом рынка экспресс-кредитов являются ссуды, предоставляемые непосредственно в магазинах на приобретение товара. В таком случае притягательность приобретаемой вещи (компьютера, телевизора, шубы) может отодвигать рациональные соображения относительно высокой стоимости заимствования. Эти кредиты оформляются за короткий срок (15-30 мин.), т.е. пока потенциальный покупатель находится под впечатлением от самого товара.

О привлекательности данного сегмента говорит постоянно расширяющийся перечень «точек» (магазины, медицинские центры, туристические бюро и т.д.), предлагающих свою продукцию в кредит, оформляемый одним из лидеров отрасли - банком Русский стандарт.

Таблица 2

Динамика доли заемщиков с кредитами в одном и пяти банках, %

Показатель	04.2007	04.2008	04.2009	04.2010	04.2011	04.2012	05.2013
Кредиты в одном банке	54,89	45,44	42,18	38,81	33,24	29,02	25,13
Кредиты в пяти и более банках	0,1	0,26	0,42	0,54	1,03	1,91	3,52

О высоком уровне конкурентной борьбы свидетельствует мнение эксперта в данной области - генерального директора бюро кредитных историй «Эквифакс» О. Лагуткина: «все большее число людей начинает страдать кредитной неразборчивостью и кредитуются в любом банке, который может предложить лучшие условия или более простую схему получения кредита». В этом сегменте банковской деятельности существенной проблемой является то, что число кредитоспособных людей, которым требуются потребительские кредиты на существующих условиях, практически исчерпано. [5].

В настоящее время отечественный банковский рынок формально не перенасыщен проблемными ссудами, однако банковская бухгалтерская отчетность не отражает обеспеченности выданных ссуд в разрезе отдельных продуктов. Отсутствие возможности полноценной конкурентной борьбы за крупных корпоративных клиентов закономерно вынуждает небольшие банки заниматься более рискованным потребительским кредитованием, где эластичность спроса по цене кредита не настолько велика. При этом конкуренция носит как ценовой, так и неценовой характер, что выражается в снижении требований к заемщикам.

Проблема ограниченности количества кредитоспособных клиентов в ближайшее время должна вынудить банки ужесточить требования к своим клиентам и сократить темп прироста ссудного портфеля. Кроме того, для привлечения новых клиентов банки вынуждены будут сократить уровень процентных ставок, в первую очередь по традиционным кредитам, где фактор стоимости играет более важную роль, чем на рынке

потребительского кредитования.

В России банковский сектор является отражением диспропорций отечественной экономики. Во многом поэтому кредитные организации, занимая достаточно консервативную позицию при кредитовании юридических лиц, особенно малых и средних предприятий, столь активны в конкурентной борьбе в сегментах традиционного и высокорискованного потребителского кредитования. [3]

Решение Банка России об увеличении ставок резервирования по необеспеченным ссудам, которое снижает норматив достаточности капитала банка, ориентировано исключительно на поддержание банковской стабильности.

Решение указанных проблем может лежать в области законодательных изменений в части установления максимальной процентной ставки по потребителскому кредиту. Это должно принести положительный эффект, так как неограниченная конкуренция все быстрее «раскручивает маховик» выдачи все более рискованных кредитов.

Использованные источники:

1. СтатистикаРосстата. URL: <http://www.gks.ru>
2. Статистика Банка России. URL: <http://cbr.ru/statistics>.
3. Моисеев С.Р. Возникновение и становление центральных банков. М.: Кнорус. 2013.
4. Материалы Российской газеты. URL : <http://rg.ru/2013/06/25/kredit.html>.
5. Материалы портала Banki.ru. URL: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=4970266>

*Яковлева.Н.А., к.э.н.
преподаватель, доцент*

*Грунина Е.В.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОАО «ОРЕЛСТРОЙИНДУСТРИЯ»

Аннотация. Данная статья охватывает вопрос эффективности использования ресурсов предприятия на примере ОАО «Орелстройиндустрия»

Abstract . This article covers the question of efficient use of resources of the enterprise on an example of JSC "Uralstroyindustria".

Ключевые слова: эффективность использования, фондовооруженность, фондоотдача.

Keywords : efficiency , capital- , capital productivity .

Актуальность выбранной темы обусловлено тем, что в настоящее время анализ эффективности использования ресурсов предприятия является

важным составляющим. Анализ эффективности использования ресурсов предприятия производства рассмотрен на примере ОАО «Орелстройиндустрия» за 2013- 2014 год.

Проведём анализ эффективности использования ресурсов предприятия.

Ресурсы предприятия состоят из средств труда (основные средства), предметов труда (оборотные средства) и рабочей силы (персонала).

Для анализа эффективности использования основных средств предприятия рассчитаем следующие показатели (таблица 1):

1. Фондовооружённость

$$\Phi_B = \frac{\text{среднегодовая стоимость ОС}}{\text{Среднемесячная численность рабочих}} = \left[\frac{\text{руб}}{\text{чел}} \right] \quad (1)$$

2. Фондоотдача

$$\Phi_O = \frac{\text{объём продукции}}{\text{среднегодовая стоимость ОС}} = \left[\frac{\text{руб}}{\text{руб}} \right] \quad (2)$$

3. Фондоёмкость

$$\Phi_E = \frac{I}{\Phi_O} = \frac{\text{ОС}}{\text{объём продукции}} \quad (3)$$

4. Техническая вооружённость представляет собой отношение активной части основных средств к среднесписочной численности работников.

На основе факторного анализа изучим степень влияния факторов (фондоотдачи и среднегодовой стоимости основных средств) на изменение объема товарной продукции методами факторного анализа.

1) определим влияние факторов на объем товарной продукции методом цепных подстановок:

$$ТП_{2013} = ОС_{2013} * \Phi_{O2013} = 58014 * 3,99 = 231475,86 \text{ тыс.руб.}$$

$$ТП(ОС) = ОС_{2014} * \Phi_{O2014} = 51393 * 3,99 = 205058,07 \text{ тыс.руб.}$$

$$ТП(\Phi_O) = ОС_{2014} * \Phi_{O_{2014}} = 51393 * 6,5 = 334054,5 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta ТП(ОС) = 205058,07 - 231475,86 = -26417,79 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta ТП(\Phi_O) = 334054,5 - 205058,07 = 128996,43 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta ТП_{\text{общ}} = 334054,5 - 231475,86 = 102578,64 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta ТП_{\text{общ}} = -26417,79 + 128996,43 = 102578,64 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, наибольшее влияние на изменение объема товарной продукции (уменьшении в - 26417,79 тыс.руб) оказало уменьшение среднегодовой стоимости основных средств на - 6621 тыс.руб. В целом объем товарной продукции увеличился на 102578,64 тыс.руб. Изменение фондоотдачи на 2013 год на 6.5 руб./руб оказало положительное влияние на объем товарной продукции (увеличилась на 128996,43 тыс.руб).

2) определим влияние факторов на объем товарной продукции с

помощью интегрального метода:

$$ТП_{2013} = ОС_{2013} * ФО_{2013} = 58014 * 3,99 = 231475,86 \text{ тыс.руб.}$$

$$ТП_{2014} = ОС_{2014} * ФО_{2014} = 51393 * 6,5 = 334093,5 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta ТП(ОС) = -6621 * 3,99 + (2,51 * -(6621)) / 2 = 34727,145 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta ТП(ФО) = 58014 * 2,51 + (2,51 * -(6621)) / 2 = 137305,785 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta ТП_{общ} = 334093,5 - 231475,86 = 102578,785 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta ТП_{общ} = -(34727,145) + 137305,785 = -102578,64 \text{ тыс.руб.}$$

Наибольшее влияние на изменение объема товарной продукции (уменьшение на 34727,145) оказало уменьшение среднегодовой стоимости основных средств на -6621 тыс. руб. Увеличение фондоотдачи на 2,51 руб./руб. оказало влияние и объем товарной продукции уменьшился на 34727,145 тыс. руб.

3) определим влияние факторов на объем товарной продукции с помощью индексного метода:

$$ТП_{2014} = ОС_{2014} * ФО_{2014} = 58014 * 3,99 = 231475,86 \text{ тыс.руб.}$$

$$ТП_{2014} = ОС_{2014} * ФО_{2014} = 51393 * 6,5 = 334054,5 \text{ тыс.руб.}$$

$$I_{ТП} = (51393 * 6,5) / (58014 * 3,99) = 1,44 \text{ или } 144,0\%$$

$$I_{ТП}(ОС) = (51393 * 3,99) / (58014 * 3,99) = 0,89 \text{ или } 89\%$$

$$I_{ТП}(ФО) = (51393 * 6,5) / (51393 * 3,99) = 1,6 \text{ или } 160\%$$

$$I_{ТП} = I_{ТП}(ОС) * I_{ТП}(ФО) = 0,89 * 1,6 = 1,424 \text{ или } 142,4\%$$

$$\Delta I_{ТП}(ОС) = (51393 * 3,99) - (58014 * 3,99) = 26417,79$$

$$\Delta I_{ТП}(ФО) = (51393 * 6,5) - (58014 * 6,5) = 76160,85$$

$$\Delta I_{ТП_{общ}} = 26417,79 + 76160,85 = 102578,64$$

$$\Delta I_{ТП_{общ}} = (51393 * 6,5) - (58014 * 3,99) = 102578,64$$

Товарная продукция уменьшилась на 26417,79 тыс.руб. за счет уменьшения среднегодовой стоимости основных средств на -6621 тыс.руб. и повысилась на 76160,85 тыс.руб. за счет увеличения фондоотдачи на 2,51 руб./руб.

Таким образом можно сделать вывод: что выше перечисленные и рассчитанные показатели имеют огромную роль в анализе предприятия и оказывают непосредственное влияние на результаты деятельности организации и ее состоянию на рынке.

Использованные источники:

1. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / под ред. проф. Н. В. Войтоловского, проф. А. П. Калининой, проф. И. И. Мазуровой. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Высшее образование, 2014. — 513 с.

*Яковлева Н.А., к.э.н.
преподаватель, доцент
Котова Ю.А.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»
Россия, г. Орел*

ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: данная статья охватывает анализ деловой активности предприятия ЗАО «Победа». Рассмотрены показатели деловой активности предприятия за 2011-2013 гг.

Abstract : This article includes analysis of the business activity of JSC "Victory". Are considered indicators of business activity for the 2011-2013.

Ключевые слова: показатели деловой активности, коэффициент оборачиваемости

Keywords : indicators of business activity , the turnover ratio

Деловая активность предприятия проявляется в динамичности ее развития, достижении поставленных целей, эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта.

Деловую активность предприятия можно оценивать как на качественном, так и на количественном уровне.

Количественная оценка и анализ деловой активности могут быть осуществлены по двум направлениям:

— степени выполнения плана по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста;

— уровню эффективности использования ресурсов предприятия.

Для оценки уровня эффективности использования ресурсов предприятия, как правило, используют различные показатели оборачиваемости.

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового положения компании, поскольку скорость оборота средств оказывает непосредственное влияние на платежеспособность фирмы. Кроме того, увеличение скорости оборота средств, при прочих равных условиях, отражает повышение производственно-технического потенциала фирмы.

На практике наиболее часто используются следующие показатели деловой активности.

Коэффициент оборачиваемости активов (коэффициент трансформации):

$$2011\text{г. } K_{\text{об.а}} = \frac{49215}{77709,5} = 0,6;$$

$$2012\text{г. } K_{\text{об.а}} = \frac{64625}{92047,5} = 0,7;$$

$$2013\text{г. } K_{\text{об.а}} = \frac{86860}{112284} = 0,8;$$

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств:

$$2011\text{г. } K_{\text{об.о.с.}} = \frac{49215}{44865,5} = 1,1;$$

$$2012\text{г. } K_{\text{об.о.с.}} = \frac{64625}{52339,5} = 1,2;$$

$$2013\text{г. } K_{\text{об.о.с.}} = \frac{86860}{136774} = 0,6;$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$2011\text{г. } K_{\text{об.д.з.}} = \frac{49215}{13220} = 3,7;$$

$$2012\text{г. } K_{\text{об.д.з.}} = \frac{64625}{10836} = 6,1;$$

$$2013\text{г. } K_{\text{об.д.з.}} = \frac{86860}{6685,5} = 13,1;$$

длительности оборота дебиторской задолженности:

$$2011\text{г. } t_{\text{об.д.з.}} = \frac{360}{3,7} = 97,3;$$

$$2012\text{г. } t_{\text{об.д.з.}} = \frac{360}{6,1} = 59,02;$$

$$2013\text{г. } t_{\text{об.д.з.}} = \frac{360}{13,1} = 27,5;$$

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности:

$$2011\text{г. } K_{\text{об.к.з.}} = \frac{48664}{2330} = 21,9;$$

$$2012\text{г. } K_{\text{об.к.з.}} = \frac{47779}{1644} = 29,1;$$

$$2013\text{г. } K_{\text{об.к.з.}} = \frac{75703}{2629,5} = 28,8;$$

периода оборота кредиторской задолженности:

$$2011\text{г. } t_{\text{об.к.з.}} = \frac{360}{21,9} = 16,4;$$

$$2012\text{г. } t_{\text{об.к.з.}} = \frac{360}{29,1} = 12,4;$$

$$2013\text{г. } t_{\text{об.к.з.}} = \frac{360}{28,8} = 12,5;$$

Коэффициент оборачиваемости запасов:

$$2011\text{г. } K_{\text{об.з.}} = \frac{48664}{29417,5} = 1,7;$$

$$2012\text{г. } K_{\text{об.з.}} = \frac{47779}{38838,5} = 1,2;$$

$$2013\text{г. } K_{\text{об.з.}} = \frac{75703}{56555,5} = 1,3;$$

длительности оборота запасов:

$$2011\text{г. } t_{\text{об.з.}} = \frac{360}{1,7} = 211,8;$$

$$2012\text{г. } t_{\text{об.з.}} = \frac{360}{1,2} = 300;$$

$$2013\text{г. } t_{\text{об.з.}} = \frac{360}{1,3} = 277;$$

Длительность операционного цикла:

$$2011\text{г. } T_{\text{об.ц}} = 211,8 + 3,7 = 215,5;$$

$$2012\text{г. } T_{\text{об.ц}} = 300 + 6,1 = 306,1;$$

$$2013\text{г. } T_{\text{об.ц}} = 277 + 13,1 = 290,1;$$

Длительность оборачиваемости оборотного капитала:

$$2011\text{г. } T_{\text{об.об.к}} = 215,5 - 16,4 = 199,1;$$

$$2012\text{г. } T_{\text{об.об.к}} = 306,1 - 12,4 = 293,7;$$

$$2013\text{г. } T_{\text{об.об.к}} = 290,1 - 12,5 = 277,6;$$

Коэффициент оборачиваемости основных средств:

$$2011\text{г. } K_{\phi} = \frac{48664}{32576} = 1,5;$$

$$2012\text{г. } K_{\phi} = \frac{47779}{39395} = 1,2;$$

$$2013\text{г. } K_{\phi} = \frac{75703}{43599} = 1,7;$$

Таблица 1- Сводная таблица деловой активности ЗАО «Победа».

Наименование показателя	Значение		
	2011г.	2012г.	2013г.
Коэффициент оборачиваемости активов	0,6	0,7	0,8
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	3,7	6,1	13,1
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	97,3	59,02	27,5
Период оборачиваемости дебиторской задолженности (в днях)	21,9	29,1	29,1
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	16,4	12,4	12,5
Период оборачиваемости кредиторской задолженности (в днях)	1,7	1,2	1,3

Коэффициент оборачиваемости запасов	211,8	300	277
Длительности оборота запасов	215,5	306,1	290,1
Длительность операционного цикла	199,1	293,7	277,6
Длительность оборачиваемости оборотного капитала	1,1	1,2	0,6

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что:

Небольшой рост коэффициента оборачиваемости активов означает ускорение оборачиваемости активов (или инфляционный рост). Уменьшение коэффициента оборачиваемости оборотных средств в 2013г. свидетельствует о замедлении оборота оборотных средств. В 2013г. коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности вырос по сравнению с 2011 г. на 9,4, что показывает, что к 2013г. предприятие стало скорее (получать оплату по счетам) погашать дебиторскую задолженность. Период оборачиваемости дебиторской задолженности (в днях) снизился, что свидетельствует о том, что в среднем снизилось кол-во дней требуется предприятию от момента отгрузки покупателями продукции до поступления денег на счет предприятия. В 2012-2013гг. коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности увеличился, что означало увеличение скорости оплаты задолженности предприятия, и снижение периода оборачиваемости кредиторской задолженности свидетельствует, о том, что в последние 2 года предприятию нужно было меньше дней для погашения кредита. Снижение коэффициента оборачиваемости запасов свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов и незавершенного производства или о снижении спроса на готовую продукцию. В 2012г. по сравнению с 2011г. наблюдается увеличение длительности операционного цикла, но в 2013г. произошло не значительное снижение этого показателя, что дает возможность думать, что в будущем предприятие будет стремиться к уменьшению значения данного показателя, т.е. к сокращению длительности операционного цикла. Значения длительности оборачиваемости оборотного капитала имеют положительное значение, что свидетельствует о том, что предприятие испытывает потребность в денежных средствах.

*Яковлева Н. А., к.э.н.
доцент*

*Уварова Л.А.
студент 2 курса*

*Орловский государственный аграрный университет
Россия, г. Орел*

ИНДЕКСНЫЙ АНАЛИЗ УРОЖАЯ И УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ И ЗЕРНОБОБОВЫХ КУЛЬТУР В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА ПЕРИОД 2013-2014 ГГ.

Аннотация: В Данной статье был проведен индексный анализ урожая и урожайности зерновых и зернобобовых культур в Орловской области за период 2013-2014 г. В результате анализа и проведенных расчетов.

Ключевые слова: индекс, урожайность, валовой сбор, посевная площадь, зерновые культуры, зернобобовые культуры, урожай.

Важное значение в статистических исследованиях имеет индексный анализ. С помощью него определяется не только изменение явления, но и решается задача оценки влияния факторов на изменение результативного показателя в относительном и абсолютном выражении.

Индекс - это обобщающий показатель, характеризующий среднее изменение массовых общественных явлений, состоящих из непосредственно-несоизмеримых элементов. Индекс состоит из двух элементов:

1) индексируемая величина- это величина, изменение которой характеризует индекс.

2) соизмеритель - это величина, проводящая непосредственно несоизмеримые элементы к сопоставимому виду.

Изучим изменения урожая и урожайности в отчетном году по сравнению с базисным в Орловской области, используя систему взаимных индексов. Таблица 1- Исходные данные для индексного анализа урожая и урожайности зерновых и зернобобовых культур в Орловской области за 2012-2013гг.

Вид продукции	Исходные данные				Расчетные данные		
	Урожайность, ц/Га		Площадь посева, тыс. Га		Валовой сбор, тыс. ц		
	2012 Y_0	2013 Y_1	2012 S_0	2013 S_1	2012 $Y_0 S_0$	2013 $Y_1 S_1$	Условн. $Y_0 S_1$
1	2	3	4	5	6	7	8
Пшеница озимая	23,6	30,0	371,8	374,1	8774,5	11223,0	8828,8
Пшеница яровая	17,8	25,7	42,1	26,8	749,3	688,8	477,0
Рожь озимая	18,7	27,2	11,1	9,8	207,6	266,6	183,3

Ячмень яровой	21,6	29,3	200,5	175,6	4330,1	5145,1	3793,0
Овес	20,2	22,6	25,2	26,5	509,0	598,9	535,3
Просо	16,0	13,0	1,6	1,2	25,6	15,6	19,2
Гречиха	13,3	10,0	62,3	101,2	828,6	1012,0	1346,0
Зернобобовые	19,3	18,5	30,6	34,0	590,6	629,0	656,2
Итого	X	X	745,2	749,2	16015,3	19579,0	15838,8

2013г. – базисный период, 2014г. – отчетный (текущий) период.

Общий индекс валового сбора - характеризует изменение валового сбора в текущем году в сравнении с базисным под влиянием всего комплекса факторов.

$$I_{в.с.} = \frac{\sum y_1 S_1}{\sum y_0 S_0} \quad (1)$$

$$I_{в.с.} = \frac{19579,0}{16015,3} = 1,223$$

$$\Delta_{в.с.} = \sum y_1 S_1 - \sum y_0 S_0, \quad (2)$$

$$\Delta_{в.с.} = 19579,0 - 16015,3 = 3563,7 \text{ (ц)}.$$

Валовое производство зерна увеличилось в отчетном периоде по сравнению с базисным в 1,223 раз, или на 22,3 %. Увеличение объема производства составило 3563,7 ц.

Общий индекс урожайности отдельных культур - характеризует относительное выражение изменения валового сбора за счет изменения урожайности зерновых в отчетном году по сравнению базисным.

$$I_{ур-ти \text{ отд.культур.}} = \frac{\sum y_1 S_1}{\sum y_0 S_1}, \quad (3)$$

$$I_{ур-ти \text{ отд.культур.}} = \frac{19579,0}{15838,8} = 1,2361$$

$$\Delta_{ур-ти \text{ отд.культур.}} = \sum y_1 S_1 - \sum y_0 S_1 \quad (4)$$

$$\Delta_{ур-ти \text{ отд.культур.}} = 19579,0 - 15838,8 = 3740,2 \text{ (ц)}.$$

За счет изменения урожайности отдельных культур валовой сбор увеличился на 23,6 % или (в абсолютном выражении) на 3740,2 ц.

Общий индекс размера и структуры посевной площади - характеризует относительное выражение изменения валового сбора зерновых за счет одновременного изменения размера посевной площади и их структуры в отчетном году по сравнению с базисным.

$$I_{размера, \text{ структуры п.п.}} = \frac{\sum y_0 S_1}{\sum y_0 S_0}, \quad (5)$$

$$I_{размера, \text{ структуры п.п.}} = \frac{15838,8}{16015,3} = 0,989$$

$$\Delta_{\substack{\text{размера,} \\ \text{структуры} \\ \text{п.п.}}} = \sum y_0 S_1 - \sum y_0 S_0 \quad (6)$$

$$\Delta_{\substack{\text{размера,} \\ \text{структуры} \\ \text{п.п.}}} = 15838,8 - 16015,3 = -176,5 \quad (\text{ц}).$$

Увеличение размера и структуры посевных площадей уменьшило валовой сбор на 1,1 %, или (в абсолютном выражении) на 176,5 ц.

Общий индекс средней урожайности - характеризует изменение средней урожайности в отчетном периоде по сравнению с базисным.

$$I_{\text{ср.ур-ти}} = \frac{\sum y_1 S_1}{\frac{\sum S_1}{\frac{\sum y_0 S_0}{\sum S_0}}} = \frac{\bar{y}_1}{\bar{y}_0}, \quad (7)$$

$$I_{\text{ср.ур-ти}} = \frac{26,13}{21,49} = 1,216$$

$$\Delta_{\text{ср.ур-ти}} = (\bar{y}_1 - \bar{y}_0) \cdot \sum S_1 \quad (8)$$

$$\Delta_{\text{ср.ур-ти}} = (26,13 - 21,49) \cdot 749,2 = 3476,3 \quad (\text{ц}).$$

За счет изменения средней урожайности валовой сбор увеличился на 21,6% или (в абсолютном отношении) на 3476,3 ц.

Общий индекс структуры посевной площади зерна и зернобобовых культур характеризует изменение валового сбора за счет изменения посевных площадей.

$$I_{\substack{\text{структуры} \\ \text{п.п.}}} = \frac{\sum y_0 S_1}{\frac{\sum S_1}{\frac{\sum y_0 S_0}{\sum S_0}}} = \frac{\bar{y}_{\text{усл}}}{\bar{y}_0}, \quad (9)$$

$$I_{\substack{\text{структуры} \\ \text{п.п.}}} = \frac{21,14}{21,49} = 0,984$$

$$\Delta_{\substack{\text{структуры} \\ \text{п.п.}}} = (\bar{y}_{\text{усл}} - \bar{y}_0) \cdot \sum S_1 \quad (10)$$

$$\Delta_{\substack{\text{структуры} \\ \text{п.п.}}} = (21,14 - 21,49) \cdot 749,2 = -262,2 \quad (\text{ц}).$$

Валовый сбор уменьшился на 262,2 ц за счет изменения структуры посевной площади.

Индекс размера посевной площади в относительном выражении характеризует изменения посевной площади в целом в отчетном периоде по сравнению с базисным.

$$I_{\substack{\text{р-ра} \\ \text{п.п.}}} = \frac{\sum S_1}{\sum S_0} \quad (11)$$

$$I_{\substack{\text{р-ра} \\ \text{п.п.}}} = \frac{749,2}{745,2} = 1,005$$

$$\Delta_{p-pa} = (S_1 - S_0) \cdot \bar{y}_0 \quad (12)$$

$$\Delta_{p-pa} = (749,2 - 745,2) \cdot 21,49 = 86,0 \quad (\text{ц}).$$

В 2013 году по сравнению с 2012 годом валовой сбор увеличился на 0,5 % или (в абсолютном выражении) на 86,0 ц за счет увеличения размера посевной площади.

Взаимосвязь индексов

$$I_{в.с.} = I_{ур-ти} \cdot I_{размера, структуры} \quad (13)$$

$$I_{в.с.} = 1,236 \times 0,989 = 1,223$$

$$I_{размера, структуры} = I_{p-pa} \cdot I_{структуры} \quad (14)$$

$$I_{размера, структуры} = 1,005 \times 0,984 = 0,989$$

$$I_{ср.ур-ти} = I_{ур-ти} \cdot I_{структуры} \quad (15)$$

$$I_{ср.ур-ти} = 1,236 \times 0,984 = 1,216$$

Индексный анализ посевной площади, валового сбора и урожайности зерновых и зернобобовых культур показал, что в 2013 году по сравнению с 2012 годом валовой сбор в целом по Орловской области увеличился на 22,3 %, что составило 3563,7 ц. Данное увеличение произошло за счет увеличения урожайности в анализируемый период на 23,61 %, а это составляет 3740,2 ц. Вследствие этого средняя урожайность зерновых и зернобобовых культур в Орловской области увеличилась в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 21,6%, что составляет 3476,3 ц. Но отрицательным моментом является то, что структура посевных площадей в 2013 году ухудшилась на 1,6% по сравнению с 2012 годом. За счет этого фактора валовой сбор уменьшился на 262,2 ц.

Использованные источники:

1. [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://www.ekonom-an.ru/index.php?request=full&id=480> (дата обращения 10.05.2015)
2. [Электронный ресурс] // Режим доступа http://rusguides.ru/referaty-po-botanike-i-selskomu-hozyajstvu/statistiko-ekonomicheskij-analiz_3_kk3.htm (дата обращения 11.05.2015)
3. [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://www.dist-cons.ru/modules/DuPont/section2.html> (дата обращения 11.05.2015)
4. [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://orel.gks.ru> (дата обращения 11.05.2015)

*Якубова Г.Р.
студент 4го курса
ФБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»)

Аннотация: Статья посвящена некоторым вопросам управления рисками в антикризисном управлении современной организацией, вопросам идентификации и классификации рисков событий, с которыми в процессе своей деятельности может столкнуться антикризисный управляющий и его команда.

Ключевые слова: Риск-менеджмент, ликвидность, платежеспособность, инвестиционный проект, анализ, контроль.

Актуальность данной темы заключается в том, что формирование рыночных отношений в России активизировало процесс исследования предпринимательского риска, в том числе инвестиционного, страхового и банковского, что нашло отражение в ряде работ. Специальной областью антикризисного менеджмента является оценка и профилактирование рисков осуществления инвестиционных проектов.

В кризисных ситуациях рождается огромное количество рисков. Эти риски очень разнообразны по содержанию, величине возможных потерь и источнику проявления. В связи с этим возникает потребность в создании системы управления рисками с привлечением опытных «риск-менеджеров», которые являются специалистами по управлению рисков ситуаций.

Самым наглядным примером управления риском принято считать процесс выработки и реализации рискованных управленческих решений. Рисковыми считаются решения, которые принимаются в условиях неопределенности, но при известной вероятности достижения результата. Целенаправленный процесс управления предполагает выполнение в логической последовательности управленческих функций.

Изучим функции и средства управления, которые характеризуют процесс управления риском. Поговорим о стадиях процесса выработки и реализации рискованных решений. Главенствующую роль в них занимает информационный анализ, который включает в себя работы по мониторингу внутренней и внешней среды, по предотвращению появления новых источников риска и изучению известных факторов. Также существует такое понятие, как диагностика ситуации. Она зависит от специфики задачи, которую предстоит решить, основной объем работы заключается в изучении причин, которые вызывают отклонения риска. Разработка вариантов решений как стадия процесса управления основывается на том, что для каждого варианта решений изучаются пределы вероятного отрицательного проявления риска. Стадия принятия решения содержит

обоснования параметров допустимого риска и разработку системы ответственности.

И заключительной стадией, конечно, является организация и реализация. Ее основная задача – реализация риск-решения. Своевременный контроль отклонений параметров риска и корректировка часто имеют существенное значение.

Также существуют основные средства воздействия, используемые при управлении риском. Стратегия управления – это действия, направленные на обеспечение и изучение задач, функций и целей риск-менеджера предприятия. Критерии выбора риск решения определяют границы правомерности в зависимости от объема продаж, размера затрат, инфляции и изменения цен. Выявление путей и средств минимизации риск-потерь. Сюда входит страхование и другие различные защиты от риска, которые в условиях антикризисного управления являются обязательными. И в конце осуществляется оценка эффективности достигнутого уровня потерь к затратам на управление риском.

Таким образом, можно сделать вывод, что оценка риска является частью оценки эффективности.

Невероятно большое значение в антикризисном менеджменте приобретает профессионализм в управлении риск-ситуациями. Часто уровень риска в большей степени зависит от восприятия ситуации менеджером, от его знаний, интуиции и опыта, нежели от развития рынка и экономики в целом.

Для успешного управления риском необходимо:

- 1) система информационного обеспечения, соответствующая мировым тенденция развития информационных технологий;
- 2) управленческое образование персонала;
- 3) профессиональные навыки;

Банковские риски входят в систему экономических рисков, а поэтому являются сложными уже по своей природе. Для ОАО "Россельхозбанк" свойственны риски инфляции, процентов, валютный, фондовый, страновой, операционный, кредитный, стратегический, риск потери ликвидности.

Таблица 1 Портфель идентифицированных факторов риска ОАО "Россельхозбанк"

№ п/п	Факторы риска	Виды деятельности финансового менеджера							
		Инвестирование		Управление оборотными активами			Управление капиталом		
		в реальные активы	в финансовые активы	запасы	дебиторской задолженности	денежные средства	собственный капитал	заемный капитал	кредиторской задолженности

			ВЫ		ОСТЬ	МИ	ИТА	ЛОМ	ОЛЖ
					Ю		ЛОМ		ЕНН
									ОСТ
									БЮ
1. Внешние (несистематические) факторы риска									
1	Инфляционный	+	+			+	+	+	
2	Процентный		+			+		+	
3	Валютный		+			+			
4	Фондовый		+			+			
5	Страновой								
2. Внутренние (несистематические) факторы риска									
1	Кредитный	+	+						
2	Операционный	+	+			+	+		
3	Стратегический	+	+			+	+	+	
4	Риск потери ликвидности	+	+			+	+	+	

Чем сложнее, разнообразнее функциональная структура банка, тем соответствен процесс оперативного управления банковской ликвидностью становится более сложным, поскольку необходимо иметь целостное представление о всех направлениях деятельности банка, знать, что происходит в каждый момент времени и как каждое изменение может отразиться на ликвидности.

Выбор того или иного метода снижения рисков - важный процесс. Заранее определить его сложно. Важно иметь достаточное количество достоверной и своевременной информации о внутренней и внешней среде предприятия, чтобы определиться с необходимыми мероприятиями. Только при наличии хорошей информационной базы можно проанализировать и спрогнозировать дальнейшую деятельность предприятия и на основе такого анализа сделать выводы и предпринять необходимые меры.

Целью управления рисками в ОАО "Россельхозбанк" является обеспечение сохранности собственного и заемного капитала, поддержание рентабельности бизнеса, соблюдение законодательных и нормативных актов, успешное достижение целей развития банка. Риск-менеджмент в банке построен на основе политики управления рисками, утвержденной Наблюдательным советом банка.

Управление рисками в банке осуществляется Наблюдательным советом, Правлением, Председателем Правления, Рабочими комитетами и должностными лицами банка в соответствии с предоставленными им полномочиями.

Среди внутренних факторов воздействия следует отметить: менеджмент, управление рисками, управление капиталом, управление

активами и пассивами, функциональную структуру банка, производительность структурных подразделений и сотрудников, маркетинговый анализ рынков банковских услуг, клиентов и конкурентов.

Наиболее опасные по своим последствиям финансовые риски подлежат нейтрализации путем страхования. Это передача риска, но стороной, принимающей риск на себя, в данном случае выступает страховая компания.

Использованные источники:

1. Антикризисное управление: учебник для вузов / [Текст] под ред. Э.М.Короткова. - Изд. 2-е, перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 620 с.
2. Ефимов О.Н. Формирование и развитие индексного страхования в сельском хозяйстве (статья) // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. - 2014. - №2. - С.118-122.
3. Ефимов О.Н. Об аграрном страховании и его организационных формах (статья) // Страховое Дело. - 2014. - №5. - С. 32-37.

Якушев Н.О.

аспирант, инженер-исследователь

Институт социально-экономического развития территорий

Российская академия наук

Россия, г. Вологда

РОЛЬ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ

Внешнеэкономическая деятельность всегда принадлежит к числу приоритетных направлений политики любого государства, поскольку в достаточной степени влияет на отраслевую и товарную структуру экономики стран.

В Российской Федерации развитие внешнеэкономической деятельности является одним из главных приоритетов экономической политики. Так, принята и действует Национальная экспортная стратегия, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 июня 2012 г, № 1128-р., которая разработана в целях формирования и эффективной практической реализации ресурсно-инновационной модели экспортной специализации России в системе мирового хозяйства, адекватно и полно представляющей и продвигающей возможности и интересы страны в глобальной экономике и соответствующей логике внутриэкономического развития России [6]. Действует также программа «Развитие внешнеэкономической деятельности», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 18 марта 2013 г, № 378-р., в которой главным является усиление позиций России в глобальной экономике, улучшение качественных параметров ВЭД, повышение вклада внешнеэкономической сферы в решение задач модернизации национального хозяйства [7]. Участие субъектов Российской Федерации в реализации

программы и стратегии предусмотрено в части мероприятий по поддержке развития и координации внешнеэкономической деятельности.

По отношению доли в мировом экспорте товаров и услуг к доле в мировом ВВП Россия, для которой соответствующий показатель в 2013 г. достигает 87% (60% в 2000 г.), в начале текущего десятилетия превзошла традиционно ориентированные на экспорт Мексику и Японию (81% и 67% соответственно) и значительно опережает Китай (68%), США (57%), Бразилию (43%) и Индию (34,5%) [6]. Таким образом, развитие российского экспорта в 2000-х годах характеризуется устойчивым и существенным ростом, в основном за счет увеличения продаж топливно-сырьевых товаров и материалов.

В целом международные экономические позиции России существенно окрепли, что выразилось, в том числе, в увеличении доли России в мировом экспорте товаров и услуг до 2,6% в 2013 г. по сравнению с 1,4% в 2000 г. Странами-лидерами в мировом товарном экспорте в 2013 г. были Китай с долей 11,2%, США 8,4%, Германия 7,7%, Япония 4,4%, удельный вес России составил около 2,9% против 1,6% в 2000 г. Россия закрепились в первой десятке ведущих экспортеров товаров и занимает 8-9-ю строчку, примерно на одном уровне с Великобританией и Италией [6, 7].

Экспорт товаров из услуг из России составил в 2013 г. 593 млрд. долл., 88 % из этого объема пришлось на товары, 12% – на услуги. В общем объеме экспорта на долю стран дальнего зарубежья пришлось 86 %, на долю стран СНГ – 14 % [6, 7]. В состав структуры российского экспорта в 2013 г. входили следующие группы товаров: нефть и нефтепродукты (47,4 %), природный газ (11,3 %), металлургическая продукция (6,8 %), химическая продукция (5,2 %), машиностроительная продукция (4,8 %), пищевая продукция (2,7 %), древесина и целлюлозно-бумажные изделия (1,8 %), другие товары (8,3 %). Таким образом, основной проблемой внешнеэкономической деятельности России: остается высокая степень сырьевой направленности экспорта, вследствие чего возникает большая зависимость от цен на топливно-сырьевой комплекс которые, в свою очередь, делают стабильность экономики крайне неустойчивой.

Современные процессы глобализации и интернационализации хозяйствования качественно изменили условия внешнеэкономической деятельности, перенеся акцент на уровень региональных образований. Значимость регионов как субъектов международной деятельности в последнее время значительно возрастает, помогая предприятиям региона изучать зарубежные рынки, создавая условия для эффективной внешнеэкономической деятельности [4]. В связи с этим изучение роли экспортной деятельности в экономическом развитии региона весьма актуально в данное время.

Максимальные объемы экспорта в расчёте на душу населения в 2013г. были зафиксированы в Сахалинской области – 34,7 тыс. долл. и Тюменской

области – 15,8 тыс. долл., минимальные в Республике Тыва – 0,6 долл. и Чеченской Республике – 0,3 долл. [7]. Среднероссийский уровень в 2013 г. составил 3,7 тыс. долл., регионов с уровнем выше среднероссийского – 7 единиц, ниже среднероссийского – 73 единицы.

На ведение экспортной деятельности влияют разнообразные факторы. Для реализации эффективного взаимодействия на мировой арене каждый из регионов вынужден разрабатывать конкретную стратегию рыночного поведения, учитывающую особенности отдельно взятых регионов, которая бы способствовала многостороннему развитию внешнеэкономических связей.

В общем виде под экспортной деятельностью стоит понимать совокупность методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами. Теоретическим и практическим изучением внешнеэкономической деятельности регионов занимались в разные годы Л.Б. Вардомский, А.А. Мальцев, П.В. Михайловский, А.Г. Тарасов и др. Значительная часть их работ посвящена исследованию экспортного потенциала регионов или отдельным форм внешнеэкономической деятельности, как правило, внешней торговли [3].

Для удачного выхода регионов на мировой рынок следует учитывать различные конкурентные факторы формирования экспортного потенциала.

Внешние факторы, которые представляют общегосударственные и межтерриториальные конкурентные позиции, тенденции развития мирового рынка, находятся вне региональной экономической системы.

К заданным факторам можно отнести [5]:

- современные признаки формирования международной экономики;
- глобальное соперничество;
- положение страны в международной торговле;
- степень народнохозяйственного формирования страны и применения преимуществ НТП;
- национальную территориальную политику, межрегиональное соперничество внутри государства по выходу на экспортный рынок.

Внутренние факторы, т.е. определяемые при анализе экспортного потенциала в самом региональном хозяйстве.

К внутренним факторам относятся [5]:

- экономико-географическое местоположение региона;
- наличие критерий участия в мирохозяйственных отношениях (товарная типизация и конкурентоспособность экспортной продукции, маркетинговая и инвестиционная привлекательность, критерии увеличения экспорта);
- степень экономического формирования региона и вместимость внутреннего рынка;

- совокупность ресурсов региона;
- положение коммерческой инфраструктуры, положение маркетинга; информативная прозрачность;
- общественно-политические и экологические факторы.

Экспортная деятельность, играя существенную роль в развитии экономики регионов, по праву считается одним из ключевых факторов формирования экономического пространства. Роль экспортной деятельности в экономическом развитии регионов определяется следующими основными моментами:

Во-первых, способствует притоку финансовых ресурсов, дополнительных инвестиций в экономику регионов и способствует их развитию, в том числе главным поступлением валюты, которая необходима для закупок за рубежом оборудования, накопление валютных запасов и обеспечение финансовой стабилизации;

Во-вторых, внедрению новых современных технологий, повышению конкурентоспособности и увеличению объемов отечественного производства, которые влияют на рост выручки и чистой прибыли предприятия, расширение объемов продукции по рынкам сбыта, повышение коэффициента эффективности деятельности предприятия, прирост доли инновационной продукции, улучшение имиджа и деловой репутации предприятия. Создание новых рабочих высокооплачиваемых рабочих мест, повышение квалификационного уровня персонала;

В-третьих, росту налоговых поступлений в доходную часть бюджета всех уровней, что влияет на решение важнейших социальных проблем (строительство жизненно важных объектов, поддержка демографической политики, удешевление социально-значимых товаров и услуг, содействие увеличению занятости);

В-четвертых, расширение торгово-экономического сотрудничества с зарубежными странами, что способствует укреплению международных связей, стабилизирует отношения между государствами.

Как фактор форсирования социально-экономического развития регионов значение экспорта на мировой рынок готовых изделий с высокой добавленной стоимостью бесспорно, так как их производству присуща разветвленная система прямых и обратных связей, вовлечение в оборот смежных предприятий и отраслей, благотворно влияющих на рост и повышение конкурентоспособности экономики региона в целом, и практически безграничные возможности по расширению ассортимента и улучшению потребительских свойств выпускаемой продукции [1].

Расширение участия регионов в экспортной деятельности может обеспечить диверсификацию российского экспорта и стать фактором повышения международной конкурентоспособности России.

В связи с этим возникает потребность в разработке новых подходов регионального развития механизма формирования и развития экспортного

потенциала регионов РФ, способствующего росту международной конкурентоспособности и конкурентному позиционированию региона в структуре мирохозяйственных связей [5].

Регионы, выступающие на внешнем рынке с новыми, инновационными продуктами, создают на нем новую нишу, при помощи активной экспортной политики и механизма поддержки продвижения соответствующей продукции организуют внешний спрос, что способствует укреплению его позиций в мирохозяйственных связях, так и росту занятости, ВРП в экспортирующем регионе. Для этого необходимо расширение объема экспортных поставок, повышения их доли в валовом региональном продукте и, одновременно, посредством совершенствования качественных характеристик экспортного потенциала региона.

Исходя из всего, вышесказанного следует отметить, что экспортный потенциал может дать дополнительные ресурсы, которые при их эффективном и целенаправленном применении могли бы стимулировать экономический рост региона. При этом его стратегическая роль заключается в том, что он должен стать инструментом активизации имеющихся и потенциальных конкурентных преимуществ экономики российских регионов

Использованные источники:

1. Борисюк Н.К., Прытков Р.М. Основные направления развития экспортного потенциала региона /Н.К. Борисюк, Р.М Прытков // Вестник ОГУ. – 2008. – №. – С. 64-70
2. Глазьев С.Ю. О стратегии развития российской экономики. / Научный доклад //М.: ЦЭМИ РАН, 2001.
3. Немирова Г.И., Красильникова Е.Л. Теоретические подходы к определению внешнеэкономического потенциала региона [Текст] / Г.И. Немирова, Е.Л. Красильникова // Вестник ОГУ. – 2012. – №9. – С. 75-79.
4. Рубцов С.С. Регион как субъект внешнеэкономической деятельности [Текст] / С.С. Рубцов // Панорама. – 2013. – № 2. – С. 82-84.
5. Сейфуллаева М.Э. Механизм формирования экспортного потенциала региона [Текст] / М.Э. Сейфуллаева // Регион. - 2007. - № 1. - С. 68-83.
6. Проект "Национальной экспортной стратегии России на период до 2030 года" (по состоянию на 24.12.2013) [Электронный ресурс]: подготовлен Минэкономразвития России – Режим доступа: <http://www.deloros.ru/FILEB/Proekt%20NES.docx>
7. Портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/>

*Якушева А.А.
студент 3 курса
Шаймарданова Л.Ш.
руководитель, старший преподаватель
Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

ЭКОНОМИКА ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Аннотация. Современный этап развития нашей страны требует от специалиста по физической культуре не только знаний и умений, относящихся непосредственно к физкультурно-оздоровительной и спортивной работе, основная цель которой - реализация содержания какого-либо вида физкультурно-спортивной деятельности, но и теоретических основ трансляции ценностей физической культуры в социум с позиции экономической и управленческой наук. Это обуславливает включение в процесс профессиональной подготовки будущего специалиста и при повышении квалификации уже трудящегося в отрасли работника изучение основ экономики, права, управления.

Ключевые слова. Экономика, физическая культура, спорт.

Анализ научной литературы, опрос специалистов физической культуры, работников органов управления отрасли позволили выявить низкий уровень их экономической компетенции, что обусловлено недостаточной для современного управления отраслью теоретико-методологической составляющей научных дисциплин по экономике, менеджменту, праву. Очевидно, что сложность изучения этих наук обусловлена слабой конкретизацией их объекта и предмета, целостности, отсутствием межпредметных и научных связей, в частности, с теорией физической культуры и спорта.

Данное положение, изучение научной литературы, исследовательская работа по проблеме формирования у специалиста по физической культуре экономических знаний позволили определить основную направленность и цель нашей исследовательской деятельности - определить предмет науки "Экономика физической культуры и спорта", систематизировать современные представления об этой отрасли познания общественной жизни.

В соответствии с современными воззрениями ученых спортивной науки предмет экономики физической культуры и спорта представляется в узком и широком значении.

В узком смысле предмет науки "Экономика физической культуры и спорта" представляется как вид познания, областью которого являются процессы предоставления населению физкультурно-спортивными организациями независимо от их организационно-правовой формы социокультурных услуг: образовательных, физкультурно-оздоровительных, спортивных. Так, М. И. Золотов, С. Г. Сейранов предмет экономики

физической культуры и спорта представляют в виде проблемы выбора наиболее рациональных способов потребления ресурсов (факторов производства) для расширения рынка производимых услуг, максимального приближения их ассортимента и качества к потребительским запросам [4; с. 13]. А. Н. Попов считает, что экономика физической культуры и спорта изучает отношения и причинно-следственные связи, возникающие в процессе оказания физкультурно-спортивных услуг [5; с. 10].

Широкое понимание предмета науки определяет изучение всех отношений, имеющих место быть в отрасли. Например, с позиции В. В. Галкина, экономика - это наука, изучающая методы решения практических задач, возникающих в сфере спортивных отношений, связанных с использованием материальных, трудовых, финансовых и иных ресурсов на уровне отдельных спортивных организаций и общества в целом [2; с. 20]. Б. С. Кузьмак предмет экономики физической культуры и спорта представляет в виде изучения экономических отношений, которые складываются между членами общества в сфере физической культуры и спорта, характера и механизма проявления законов общественного строя страны в физкультурном движении, специфических закономерностей, которые возникают в экономике отрасли, а также ее экономических взаимоотношений с другими отраслями народного хозяйства [3; с. 72].

Именно широкое понимание предмета науки нам наиболее импонирует. Это обусловлено тем, что экономика физической культуры и спорта является частью общей экономики, разновидностью отраслевой экономики. Предметом же экономической теории являются экономические отношения в обществе [1; 6]. Следовательно, предметом экономики физической культуры и спорта должны явиться именно экономические отношения в отрасли физической культуры и спорта.

Что касается конкретизации экономических отношений в отрасли физической культуры и спорта, то с учетом их интеграции в аспекте макро-, мезо - и микроэкономических положений их совокупность можно представить следующим образом:

1) экономические условия развития физической культуры и спорта: экономическое воздействие физической культуры на современное общество, климатогеографические особенности региона, демография страны, бюджет времени и доходы населения, корпоративный спорт, прогнозирование развития отрасли и т. д.;

2) управление экономикой физической культуры и спорта: государственное регулирование отраслью, саморегулирование физкультурно-спортивными организациями экономико-спортивных отношений, нормативно-правовые основы управления отраслью и т. д.;

3) экономика спортивного сооружения: включает определение оптимальных размеров и изучение путей более эффективного расходования средств на проектирование, строительство и эксплуатацию спортивных

сооружений, изучение основных фондов отрасли и т. д.;

4) финансово-хозяйственная деятельность физкультурно-спортивной организации: включает методы учета, анализа и контроля хозяйственной деятельности физкультурно-спортивных организаций, соответствующих специфике их работы и т. д.;

5) трудовые ресурсы: кадровое обеспечение различных форм физкультурно-оздоровительной и спортивной работы, научное обоснование организации труда и заработной платы работников физической культуры и спорта, анализ экономических аспектов системы физкультурного образования и повышения квалификации физкультурных кадров и т. д.;

6) экономика спортивного соревнования: экономическое обеспечение спортивных соревнований различных уровней, финансирование спортивной, пропагандистской, организационной и других составляющих соревнования, билетный бизнес, безопасность при проведении соревнования и т. д.;

7) финансирование отрасли и отдельных звеньев физкультурного движения: инвестирование отрасли, государственное финансирование, внебюджетные источники финансирования, спонсорство, налогообложение, финансовое обеспечение спортивных школ, учебных заведений всех типов, органов управления, общественных и частных физкультурно-спортивных организаций и др.;

8) спортивное предпринимательство: спортивная индустрия, экономика профессионального спорта, букмекерский бизнес, тотализаторы и спортивные лотереи и т. д.;

9) спортивный маркетинг: предоставление населению коммерческими и некоммерческими физкультурно-спортивными организациями физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг, маркетинг-микс, реклама в спорте и работа с общественностью, товарные знаки и т. д.;

10) экономика международных спортивных связей: внешнеэкономическая деятельность, миграционная ситуация кадров, специалистов и спортсменов и т. д.

Этот перечень экономико-спортивных отношений, безусловно, неполный. Но даже их изучение уже может и должно явиться системообразующим фактором в генезисе экономической науки о физической культуре и спорте. А преподавание учебной дисциплины предметной подготовки "Экономика физической культуры и спорта" позволит целенаправленно формировать у будущих и действующих специалистов отрасли экономические знания в сфере физической культуры в виде системы, целостно и комплексно.

Использованные источники:

1. Борисов Е. Ф. Экономическая теория. М.: Юрайт, 1999. 384 с.
2. Галкин В. В. Экономика и управление физической культурой и спортом: Учеб. пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2006. 448 с.
3. Кузьмак Б. С., Осинцев А. А. Социально-экономические проблемы

- физической культуры и спорта. М.: Физкультура и спорт, 1981. 280 с.
4. Менеджмент и экономика физической культуры и спорта: Учеб. пособие / М. И. Золотов, В. В. Кузин, М. Е. Кутепов, С. Г. Сейранов. М.: ИЦ "Академия", 2004. 432 с.
5. Попов А. Н., Орехов Е. Ф., Куликов А. В. Экономика спорта: Учеб. пособие. Челябинск: УралГАФК, 2004. 132 с.
6. Разнодежина Э. Н. Экономическая теория: Методические указания. Ульяновск: УлГТУ, 2005. 44 с.

*Ялчикаева О.М.
студент 6 курса
кафедра ГМУ и права
Ханнанов Р. А., д.ю.н.
профессор, соавтор
БГАУ
Россия, г. Уфа*

РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Трудовой потенциал – это интегральная характеристика количества, качества и меры совокупной способности к труду, которой определяются возможности отдельного человека, различных групп работников и трудоспособного населения в целом по участию в общественно полезной деятельности. [4]

Трудовой потенциал сельского хозяйства по сравнению с другими отраслями имеет отличительные особенности, которые связаны со спецификой аграрного производства, обусловленной действием как природных, экономических, так и социокультурных, социально-демографических факторов, которые тесно переплетаются между собой. [1]

Сельские территории обладают мощным природным, демографическим, экономическим и историко-культурным потенциалом, который при более полном, рациональном и эффективном использовании может обеспечить устойчивое многоотраслевое развитие, полную занятость, высокие уровень и качество жизни сельского населения. [1]

Территория России превышает 17 млн. кв. километров, из которых 400 млн. гектаров (23,4 процента) составляют земли сельскохозяйственного назначения [1]. Демографические ресурсы сельских территорий составляют 38 млн. человек (27 процентов общей численности населения), в том числе трудовые ресурсы - 23,6 млн. человек, плотность населения низкая - 2,3 человека на 1 кв. километр. Поселенческий потенциал насчитывает 155,3 тыс. сельских населенных пунктов, из которых 142,2 тыс. сельских населенных пунктов имеют постоянных жителей. В сельском расселении преобладает мелкодисперсность - 72 % сельских населенных пунктов имеют численность жителей менее 200 человек, а поселения с численностью свыше

2 тыс. человек составляют 2 процента.[1]

Распределение среднегодовой численности занятых в сельском хозяйстве представлены по данным Росстата в таблице 1. [3]

Таблица 1. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕГОДОВОЙ ЧИСЛЕННОСТИ ЗАНЯТЫХ В ЭКОНОМИКЕ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ [3]

	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство	
	2012	2013
Российская Федерация	6608,6	6502,9
Приволжский федеральный округ	1658,0	1617,8
Республика Башкортостан	270,8	268,4

Сельское хозяйство в большинстве административных районов по-прежнему остается основной сферой приложения труда жителей сельских территорий. Такая ситуация обусловлена низким уровнем производительности труда в отрасли (по различным оценкам, в 8 - 10 раз ниже по сравнению с наиболее развитыми странами), рост которой сдерживается не только инвестиционно-технологическими факторами, но и неразвитостью на селе альтернативной сферы деятельности, призванной сосредоточить избыточную рабочую силу, высвобождаемую из аграрного производства.[1]

Приоритетными мерами в области повышения занятости населения и регулирования рынка труда на селе являются [1]:

- восстановление и поддержание занятости населения, а также создание новых рабочих мест в сельскохозяйственных организациях, обеспечивающих переход агропромышленного производства на модернизированные трудосберегающие инновационные технологии и индустриальные формы ведения хозяйства;

- поддержка эффективной занятости в сфере малого и среднего сельскохозяйственного предпринимательства и потребительской кооперации, включая крестьянские (фермерские) хозяйства и товарные личные подсобные хозяйства;

- наращивание и модернизация рабочих мест в социальной сфере, на объектах инфраструктуры агропродовольственного рынка (хранение, транспортировка, сбыт сельскохозяйственной продукции), в сельском строительстве и жилищно-коммунальном хозяйстве, а также на объектах транспортной и энергетической инфраструктуры;

- стимулирование увеличения рабочих мест в несельскохозяйственных сферах деятельности во всех возможных организационных формах, особенно в сфере рекреационной и природоохранной деятельности, агро- и экологическом туризме, сельском гостиничном бизнесе, подсобных

промышленных организациях и народных промыслах, лесопромышленном, водохозяйственном и строительном комплексах, а также в производстве местных строительных материалов;

- повышение эффективности самозанятости и использования форм семейной занятости в личных подсобных хозяйствах особенно в районах, где сельскохозяйственные организации прекратили свою деятельность, путем их кооперирования, в том числе с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, перерабатывающими и обслуживающими производствами.[1]

Меры по расширению занятости сельского населения должны осуществляться одновременно с повышением территориальной и профессиональной мобильности рабочей силы, обеспечением сбалансированности профессионально-квалификационной подготовки работников и спроса на труд, развитием кадрового потенциала села и оптимизацией привлечения иностранной рабочей силы.[1]

Развитие кадрового обеспечения отраслей сельской экономики предполагает комплексное решение задач по совершенствованию условий и процессов получения профессионального образования, достижению соответствия набора профессиональных компетенций выпускников образовательных учреждений квалификационным требованиям инновационного производства, достижению сбалансированности спроса и предложения на рынке труда, а также по повышению обеспеченности организаций отраслей сельской экономики необходимыми молодыми кадрами.

Использованные источники:

1. Об утверждении Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 30.11.2010 N 2136-р// СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан <http://bashstat.gks.ru>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (Росстат) <http://www.gks.ru>
4. Терентьев, И. Агропромышленный комплекс: состояние и перспективы [Текст]: учебное пособие /И. Терентьев// Экономист. - 2012.

Ян Ф.
магистрант
Институт социально-экономического образования
ФГБОУ ВПО «Московский педагогический
государственный университет»
Россия, г. Москва

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ - РАЗНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

В современном мире все борются за «выживание» и за ресурсы, и государства в этом плане не исключения. Уже давно не для кого не секрет, что инвестиционная политика государства может существенным образом поднять или обвалить экономику страны. А хороший инвестиционный климат является одним из основных условий для привлечения капитала из внешних источников.

Деньги, как и природные ресурсы - вещь ограниченная, поэтому в мире за них борются. Капиталовложений всегда не хватает, особенно в государственном секторе, поэтому приходится искать помощь на стороне. Речь идёт не только о развивающихся странах, но и о развитых, ведь в них также велика потребность в капиталовложениях.

Инвестиционная политика государства должна быть направлена на привлечение капитала с целью поднять экономику, расширить производства и улучшить благосостояние населения страны. Для этих целей должны приниматься меры по следующим направлениям:

1. Расширение прав частной собственности. Никто не должен ограничивать права владельца имущества и препятствовать его владению. Также не стоит забывать о том, что инвестор должен быть уверен в том, что на его имущество никто не будет посягать, включая государство.

2. Активное взаимодействие и сотрудничество с внешними партнёрами. Необходимо постоянно участвовать в различных проектах и развивать свои, тогда они будут более заметны и привлекательны.

3. Проведение либерализации экономики. Государство не должно мешать бизнесу и вмешиваться в его внутреннюю структуру. Этому способствует и законодательная база, которая не должна регламентировать поведение хозяйствующих субъектов. С этой целью налоговый кодекс должен быть максимально понятным и доступным для изучения, а процентные ставки в банках должны отвечать реальным мировым стандартам.

4. Увеличение ВВП на душу населения и процента прироста экономики. В «загнивающие» страны никто вкладывать деньги не будет, если правительство ничего не хочет делать, а только лишь снять все ограничения, то это не привлечёт инвесторов, а только вызовет опасения.

5. Сокращение уровня коррупции в стране. Все понимают, что в коррумпированных странах большая часть инвестиций разойдётся по

карманам, поэтому вкладывать деньги не станут.

Чем больше свободы будут иметь предприниматели и гарантий, что их права не будут нарушены, тем больше шансов у страны привлечь инвесторов в свою экономику. Естественно, без участия государства обойтись нельзя, оно должно контролировать все сферы, но делать это нужно так, чтобы не нарушать права и интересы инвесторов и предпринимателей.

К развивающимся странам СНГ относится и Россия, которая по оценкам аналитиков на 2015 год занимает четвертое место в рейтинге по инвестиционной привлекательности. Вперёд ушли только США, Китай и Индия. Хотя сегодня в России и не самые радужные времена, что связано с санкциями и падением цен на нефть, но она по-прежнему продолжает развиваться, и ей прогнозируют прирост экономики на 2015 год. Среди самых заметных и привлекательных инвестиционных проектов в России стоит выделить такие:

1. Строительство моста через Керченский залив. Как известно, желающих вложиться в этот проект было очень много, но выбор пал всё же на отечественную компанию, которая будет заниматься строительством.

2. Пищевая промышленность, которая подпадает под программу импортозамещения.

3. Инвестиции в нефтегазовую отрасль. Россия не перестаёт развивать эти отрасли и уже разрабатывает проект по освоению Арктики.

4. Инвестиции в оборонную отрасль. Сегодня Россия активно наращивает свою военную мощь, поэтому оборонный комплекс получает львиную долю вливаний, которые не были сокращены в отличие от других отраслей.

Также к развивающимся странам относится Украина, но сегодня у неё не самые лучшие времена. Она переживает внутренний экономический и политический кризис, поэтому инвесторы предпочитают обходить её стороной. Её ближайшие перспективы в плане привлечения инвестиций ограничиваются только лишь приватизацией государственных компаний и земель, чего делать никак нельзя. Сегодня привлекательным для инвесторов является Казахстан. Там совсем недавно прошли выборы, которые закончились единогласной поддержкой президента, а такое положение вещей отражается и на имидже страны и на её стабильности и устойчивости. В целом за последний год ситуация в некоторых странах кардинально изменилась и те, кто считал себя довольно привлекательным для инвесторов потеряли свои преимущества и упали в рейтингах. Кризис не щадит никого и даже развивающиеся страны, которые разрушив отношения с Россией, сами понесли убытки.

*Янина Ю. В.
магистрант 1 курса
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток*

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА В ГОСУДАРСТВЕННОМ И ЧАСТНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Аннотация:

В данной статье описываются различные работы, в которых затрагивается тема формирования профессиональных компетенций персонала. Раскрывается актуальность данной темы, как и для государственного, так и для частного сектора экономики.

Ключевые слова:

Профессиональные компетенции; показатели; критерии оценки; государственные служащие; государственные гражданские служащие; сектор экономики.

Государственная гражданская служба является важнейшим механизмом государственного управления. Именно поэтому её деятельность должна быть эффективной и высокопрофессиональной, так как от этого зависит авторитет государства и государственных служащих.

Проблема оценки персонала является одной из самых важных и сложных в области управления государственными служащими. Сложность осуществления оценки заключается в компетентном определении объективных профессиональных критериев, которые позволяют установить значимые различия между государственными гражданскими служащими по характеристикам, связанные с показателями их профессиональной успешности.

В монографии Пестеревой Н. М., Цветлюк Л. С. и Надеиной О. С. [1], посвященной вопросам формирования профессиональных компетенций государственных служащих приводится процедура оценки кандидатов на замещение вакантной должности, и оценка государственных служащих, проходящих аттестацию, либо квалификационный экзамен по четырем категориям: «руководители», «специалисты», «помощники» и «обеспечивающие специалисты».

Учитывая особенности отечественной управленческой культуры, поиск эффективных моделей профессиональных компетенций в сфере государственного и муниципального управления требует анализа пригодности, адаптации и творческой доработки. Такой поиск является необходимой стадией становления эффективной системы государственного и муниципального управления.

Понятие «критерий» является необходимым элементом моделирования

оптимальных систем и обозначает эталонный признак, на основании которого производится оценивание реального процесса. Показатель выступает по отношению к критерию как частное к общему, поэтому каждому критерию соответствует несколько показателей. Критерий отражает сущностные признаки изучаемого процесса, имеет уровневую структуру. Выделяются интегративные и частные, объективные и субъективные, общие, особенные, единичные и другие критерии.

Критерии и показатели оценки эффективности деятельности государственных служащих выражают основные признаки ее проявления через восприятие, понимание и оценивание. Наиболее общая оценка дается с помощью интегративного критерия, который свидетельствует о высокой готовности и способности государственного служащего к профессиональной самореализации, умении использовать акмеологические ресурсы и внешние резервы в профессиональной деятельности.

В [1] была разработана система критериев и показателей на основе концепции управления по результатам. В этой концепции система критериев и показателей выступает в роли инструмента контроллинга в сфере государственного регулирования. Данный инструмент позволяет вести систематическое наблюдение за деятельностью, как организационных единиц, так и отдельных сотрудников, собирать данные о результатах административных процессов. Цель управления по результатам состоит в том, чтобы создать возможность комплексного планирования и регулирования административных процессов.

В соответствии с перечнем должностей государственной службы в монографической работе была разработана система критериев и показателей для должностей категории «Руководители» и «Помощники» высших и главных групп должностей.

I. Критерий оценки «Результат» - оценка сотрудника по его индивидуальному вкладу в результативность всей организации на своем рабочем месте.

Показатели по данному критерию определяются по каждой должности, исходя из должностной инструкции и планов работ.

II. Критерий оценки «Потенциал развития» - оценка сотрудника по его способности к саморазвитию и профессиональному совершенствованию и росту.

Показателями выраженности этого критерия являются:

1) профессиональное самосовершенствование - способность к саморазвитию, систематическому, непрерывному совершенствованию, управлению собственной профессиональной деятельностью;

2) инновационный потенциал - способность находить новые решения задач, открытость новым знаниям и опыту.

III. Критерий оценки «Профессионализм» - оценка сотрудника по демонстрации своей профессиональной компетентности в ежедневной

работе.

Показатели по данному критерию расписываются по группам должностей, исходя из наборов компетенций, входящих в профессиональную компетентность государственных служащих. [1, с. 85-91]

В статье [2] отмечается, что одним из ключевых факторов в повышении устойчивого развития прибрежных территорий является уровень квалификации и компетентности сотрудников федеральных, региональных и муниципальных ведомств, участвующие в осуществлении государственной поддержки инвестиционной деятельности морских территорий.

Авторы этой работы изучили различные обоснованные теории и практические подходы к оценке эффективности государственных служащих, обеспечивающие устойчивое развитие морских транспортных комплексов в Приморском крае.

Формирование профессиональной компетентности государственных и муниципальных служащих является одним из приоритетных направлений развития России, где институт государственной власти постоянно совершенствуется, разрабатываются новые и наиболее эффективные способы управления, соответствующие современным внешним и внутренним проблемам. Большое значение имеет необходимость введения новых методов управления, которые направлены на повышение профессиональной компетентности персонала государственных учреждений. Это должно стать одним из основных направлений модернизации государственной службы.

В структурном анализе государственных служащих Дальневосточного федерального округа был проведен анкетный опрос лиц, пользующиеся государственными услугами, для оценки эффективности работы государственных служащих. Результаты показали, что профессиональная компетентность государственных служащих «оставляет желать лучшего».

Эффективность и своевременность реализации порто-промышленных проектов будет зависеть от квалификации и компетентности государственных служащих исполнительной власти. Авторами данной статьи была разработана система комплексной оценка компетенций государственных служащих органов исполнительной власти Приморского края, занятых в инвестиционных проектах.

Комплексная оценка системы включает в себя:

1) модель компетенций государственных служащих органов исполнительной власти Приморского края, участвующие в реализации инвестиционных проектов;

2) порядок проведения комплексной оценки;

3) оценка критериев эффективности;

4) механизмы комплексного оценивания;

5) план-график непрерывного профессионального образования.

Одно из главных преимуществ данной системы является

разработанный перечень квалификационных требований к профессиональным знаниям и навыкам в сфере инвестиционной деятельности с учетом категорий и групп государственных должностей на государственной службе.

Для оценки эффективности и продуктивности деятельности государственных служащих авторы предлагают следующий список показателей:

- 1) обеспечение роста высокопроизводительных рабочих мест;
- 2) обеспечение прироста инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств);
- 3) обеспечение производительности труда индекс роста;
- 4) обеспечение увеличения доли высокотехнологичных и наукоемких отраслей Приморского края в валовой региональный продукт;
- 5) обеспечение увеличения доли продукции, производимой субъектами малого и среднего предпринимательства в общем объеме краевого валового регионального продукта.

Комплексная оценка компетентности государственных служащих состоит из трех составляющих:

- 1) соответствие квалификационным требованиям;
- 2) профессиональная пригодность государственных служащих;
- 3) эффективность и продуктивность в выполнении государственными служащими должностных обязанностей.

Алгоритм оценки работников одного из структурных подразделений администрации Приморского края, реализующие инвестиционные проекты в области транспорта, является следующим:

- 1) Индивидуальный план развития профессиональных компетенций государственных гражданских служащих Приморского края и лиц, в первую очередь, включенных в кадровый резерв;
- 2) Кроме комплексной оценки каждой компетенции также учитывают мнение ответственного лица, авто-оценку и общественное мнение;
- 3) Комплексная оценка деятельности государственного служащего, сравнивается с оценкой, которая уже выполнялась ранее для каждой компетенции отдельно.
- 4) На основе результатов комплексной оценки компетенций осуществляются либо стимулирующие меры, либо меры порицания.
- 5) В случае несогласия с выводами оценочной комиссии, оцениваемый сотрудник имеет право обжаловать решение.

Результаты оценки сотрудников на замещение должностей в государственной и муниципальной службе за 2012 год приведены в оригинальной статье авторов. [3, с. 634-649]

В статье [4] затрагивается тема о разработке региональной модели профессиональных компетенций персонала на предприятиях туристско-

рекреационного кластера (на примере горнолыжных курортов) с целью повышения конкурентоспособности на рынке туристских услуг стран Азиатско - Тихоокеанского региона. Комплексный подход к формированию профессиональных компетенций является одним из эффективных механизмов повышения производительности работы персонала. Данный подход особенно важен для территорий, в которых наблюдается сокращение численности трудовых ресурсов, к которым относится и Приморский край.

В настоящее время перед туристической отраслью Приморского края поставлены следующие основные задачи:

1) создать современную высокотехнологичную инфраструктуру (гостиницы, отели, кемпинги, сеть предприятий питания, центры технического обслуживания, транспортная инфраструктура, туристические центры, горнолыжные курорты, рекреационные и культурно—исторические объекты и др.);

2) Подготовить персонал для успешной реализации проекта.

Одним из возможных путей решения данной проблемы является повышение производительности труда персонала путем создания региональной программы формирования профессиональных компетенций.

В работе кадровых служб сферы туризма не уделяется должного внимания формированию и оценке профессиональных компетенций персонала.

В данном исследовании авторы, при разработке концепции региональной программы формирования профессиональных компетенций для персонала предприятий туристического кластера Приморского края, основное внимание уделили следующим составляющим: базовое профессиональное образование; формирование личностно-культурных компетенций; формирование общих профессиональных компетенций менеджеров и линейного персонала; формирование ключевых компетенций.

К основным профессиональным компетенциям относятся:

1) компетенции профессиональной деятельности (стратегическое планирование, прогнозирование развития компании, тенденции развития индустрии туризма, знание формальностей, связанных с пребыванием туристов за рубежом и др.);

2) компетенции интеграции (структурирование знаний о сфере туризма, обновление знаний об особенностях и инновационных тенденциях внутренней и внешней туристической деятельности и пр.);

3) компетенции профессионального общения;

4) компетенции в сфере информационных технологий;

5) компетенции в управлении персоналом и другие.

Ключевые компетенции, как правило, относятся к топ - менеджменту и персоналу редких или «критических» специальностей. К основным ключевым компетенциям относятся:

1) компетенции по привлечению инвестиционных средств;

- 2) компетенции управления инвестиционными проектами;
- 3) разработка и поддержание имиджа компании;
- 4) компетенции по внедрению инновационных технологий с целью повышения конкурентоспособности предприятия и повышению производительности труда;
- 5) компетенции по внедрению современных технологий адаптации к неблагоприятным климатическим и погодным условиям и другие.

Для уменьшения риска дефицита персонала на предприятиях туристического кластера Приморского края авторы данного исследования рекомендуют в ближайшее время разработать региональную программу профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации менеджеров и линейного персонала предприятий туристического кластера края. [4, с. 150-158]

В статье [5, с. 159-162] рассматриваются основные проблемы рынка труда Приморского края. Авторы полагают, что в условиях дефицита трудовых ресурсов одним из возможных путей повышения производительности труда является повышение уровня профессиональной компетентности. Предлагается разработать специальные программы повышения уровня квалификации для различных категорий служащих и высококвалифицированных рабочих.

В статье «Роль университетов в формировании компетенций инновационной деятельности в качестве важного фактора успешной реализации стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года» говорится о том, что основными приоритетными направлениями развития страны являются человеческие ресурсы, обучение персонала новой информацией, повышение уровня образования. А именно от общего среднего, высшего и средне профессионального к обучению научных сотрудников [6].

В феврале 2012 года Министерством образования и науки России, с целью разработки системы управления студенческого самоуправления и повышения роли студентов в модернизации высшего профессионального образования, был объявлен конкурс по программам развития деятельности студентов. Этот конкурс был направлен на развитие самоуправления у студентов, на создание условий их профессиональной адаптации и повышения их профессиональных компетенций, социально-культурного развития и интеграции в гражданское общество. [6, с. 1753-1759]

Таким образом, можно сделать общий вывод, что проблема формирования профессиональных компетенций персонала в настоящее время является весьма актуальной, как и в государственном, так и в частном секторе экономики.

Использованные источники:

1. Пестерева Н.М. Формирование профессиональных компетенций государственных служащих./ Н.М. Пестерева, Л.С. Цветлюк, О.С. Надеина.

— М.: — Из-во РГГУ, 2014. – С. 139.

2. Pestereva N., Nadeina O., Sashenko K. Regional model of professional competence of civil servants involved in the maritime transport investment projects// Australian Journal of Scientific Research, 2014, No 1 (5), Volume II, Adelaida, 2014. – P. 634-649.

3. Pestereva N., Nadeina O. Human resources as a key factor in the development of the competitiveness of the tourism cluster of Primorsky Region // American Journal of Scientific Research, New York, 2014, No.1. — P. 150–158.

4. Pestereva N., Savinkina L., Nadeina O. The main objectives of the formation of a regional development programs labor resources of Primorsky Region // American Journal of Scientific Research, New York, 2014, No.1.—P. 159–162.

5. Pestereva N.M., Pesterev M.S., Martynov Ya. Role of universities in forming a competence of innovative activity as an essential factors of successful realization of a strategy of innovative development of the Russian Federation until 2020// European researcher. 2012. № 10-2 (32). С. 1753-1759.

Яничкина О.Д.
студент 3го курса
Южный Федеральный Университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО В РОССИИ.

Аннотация: в данной статье рассматривается проблема социального неравенства в России в настоящее время. Проанализированы причины возникновения данного явления. Также проведено сравнение измерения бедности в России и Европе. На основе анализа информации предложено при построении политики государства ориентироваться на структурно-функциональные показатели бедности.

Ключевые слова: социальное неравенство, бедность, доходы, богатство, дифференциация, перераспределение.

В настоящее время в экономике существует много различных проблем, которые, так или иначе, мешают её развитию. Одна из таких проблем - это социальное неравенство.

Социальное неравенство — форма дифференциации, при которой отдельные индивиды, социальные группы, слои, классы находятся на разных ступенях вертикальной социальной иерархии и обладают неравными жизненными шансами и возможностями удовлетворения потребностей.[1]

Из-за чего же происходит такая дифференциация?

Одна причина социального неравенства заключена в неравном отношении к собственности, распределении материальных благ.

Следующей причиной является **особенное положения человека в обществе: обладание собственностью, властью, личные качества индивидов.**

Социально-экономическое неравенство в России вышло за допустимые

рамки и превратилось в тормоз экономического развития и источник серьезного напряжения в обществе. Вот, что об этом говорит профессор А.Ю. Шевяков: « На протяжении долгого времени нам пытаются внедрить миф о том, что по мере экономического роста автоматически создается возможность повышения уровня жизни большинства населения. Этот миф не подтверждается научным анализом, противоречит фактам»[3]. Как мы знаем, рост людского благосостояния определяется не только количеством, но и структурой распределения производственных благ между людьми. И именно от характера этого распределения наше благосостояние зависит больше, чем от количества самих ресурсов. Значит, в итоге, возможности получения образования, обучения, воспитания детей, сохранения здоровья членов семьи, нормальных жилищных условий, пользования достижениями культуры и т.д. будут различаться: в одних случаях, способствуя, а в других, препятствуя реализации трудовых и творческих функций человека.

Как мы видим, в основе социальной политики Российской Федерации лежит либеральная точка зрения, что, осуществляя модернизацию экономики, рост неравенства неизбежен и представляет собой вредное явление. Такие страны якобы должны делать выбор между ограничением неравенства и экономическим ростом. По мере экономического роста, возрастание неравенства прекратится, а затем начнет сокращаться до масштабов, близких к масштабам неравенства в развитых странах. Но в результате различных теоретических и практических исследований в этой области мы видим, что эти представления ошибочны. Отсюда следует, что чрезмерное неравенство препятствует экономическому росту. Мало того, мы можем видеть, что в динамических моделях рынка с учетом накопления и наследования имущества неравенство неограниченно возрастает. Рост неравенства, несдерживаемый прогрессивными налогами и другими способами перераспределения доходов, приводит к существенному увеличению доходов только богатых.

В России неравенство доходов населения росло все эти годы реформ и продолжает расти. Главный парадокс заключается в том, что, чем богаче будет становиться регион или государство, тем сильнее будет это расслоение.

С точки зрения нормальной экономической логики (тем более логики социального государства) показанная на графике динамика представляется просто абсурдной. Она показывает, что деформация распределительных механизмов, связанная, прежде всего, с концентрацией доходов у богатых, достигла такого уровня, когда нарушается даже естественная логика снижения бедности по мере экономического роста.

Традиционно неравенство измеряется коэффициентом Джинни, а также более понятным коэффициентом дифференциации: это отношение средних доходов 10 % самой богатой группы к средним доходам 10 % самой бедной группы населения. Коэффициент дифференциации в среднем по

России составляет около 17, а в Москве «подскакивает» до 43. Для сравнения, в Европе этот коэффициент варьируется от 4 до 8, в Америке – 14, там традиционно большое неравенство за счет мигрантов. В Латинской Америке этот показатель около 30, что также ниже, чем в Москве. При этом по прогнозам Росстата дальше неравенство будет только расти.

Мы подошли к таким понятиям как «богатство» и «бедность». Следует учесть, что эти понятия относительны. Чтобы понять это, сравним, как измеряется бедность в Европе и в России. В России за основу определения уровня бедности принят прожиточный минимум, который рассчитывается страным образом: в него не входят расходы на жилье (аренду, покупку и т.д.), низкие нормы питания и т.д. В Европе бедность измеряется по-другому, там она соответствует уровню ниже 60 % среднего дохода по стране. Если измерить бедность в России таким способом, то половина населения попадет в категорию бедных. Решить эту задачу с помощью ресурсных вливаний не получится, так как бедность носит, прежде всего, институционный характер. Да и самих ресурсов при таком подходе никогда не хватит, так как перераспределение идет с перекосом в пользу богатых.

Суть проблемы в том, что существующие сегодня механизмы формирования и перераспределения доходов населения настроены и работают в пользу богатых. Чтобы механизмы перераспределения были более эффективны, нужно изменить систему налогообложения (не по зарплате, а по совокупным доходам) и предоставления социальных льгот. Резкое расслоение и неравенство доходов населения продуцирует и высокое неравенство в доступности такого важного ресурса, как жилье. Одновременно, как неудивительно, за прошедший год увеличилось количество обладателей легковых автомобилей и средств связи. Тем не менее, индекс потребительской уверенности в России считается невысоким, и большая часть опрошенных Росстатом считают экономическую ситуацию в стране «плохой»[4]. В то же время определить, кто из россиян бедный, а кто богатый бывает очень непросто. Мы идем по пути наращивания частной собственности. Многие наши сограждане имеют серьезную собственность. Можно ли считать бедным пенсионера, который сидит на социальном пособии и едва сводит концы с концами, но обладает достаточно заметной собственностью? В России не умирают тысячи людей от голода, хотя есть люди, которые плохо питаются. Мы имеем достаточные возможности, чтобы выполнять гигиенические процедуры каждый день. Получается, что наше благополучие не так уж мало.

В России проблема социального неравенства имеет и некий психологический эффект, он является огромным деморализующим фактором. Есть такое мнение: «неравенство заставляет лучше трудиться». Но это верно лишь, когда различие не очень велико, когда оно в пределах досягаемости. Когда ты понимаешь, что можешь достичь его. Причина богатства миллиардеров находится за пределами понимания нашего

повседневного опыта. Если ты не воруеть, если тебе не досталось собственная нефтяная труба, то бесполезно стараться – жить, как эти люди, никогда не получится. Это осознание негативно влияет и на приращение нового богатства, и на экономику в целом.

Конечно, мы понимаем, что социальное неравенство в принципе неустранимо. Нельзя не признать, что экономическое неравенство выступает как фактор динамизма общественного развития, а унификация и уравниловка тормозят его. Но не следует и абсолютизировать такую зависимость, за определенными пределами она превращается в свою противоположность: паразитирующее богатство, маргинальная бедность подавляют стимулы развития и экономического роста.

« Вся проблема, - утверждает Медведев В.А. (член коррРАН), - в мере сочетания неравенства и равенства с учетом особенностей и функций различных сторон экономических и социальных отношений на конкретных этапах развития общества». Данная проблема – как порочный круг: надо удваивать ВВП – бедность мешает, не удвоим ВВП – не уберем бедность. На самом деле даже удвоив ВВП, мы бедность не уберем. Есть огромная проблема – ненормальное неравенство регионов и территорий. По меркам других регионов, бедные в Москве являются чуть ли не состоятельными людьми. А разница между Москвой и регионами колоссальная. Такое неравенство вообще разрывает страну. Мы можем наблюдать, что нормальное неравенство стимулирует экономический рост, а избыточное – тормозит. На этом фоне вызывающе выглядят непомерные и быстрорастущие доходы верхушки крупного бизнеса и связанного с ними чиновничества. Отсутствие мощного среднего класса еще больше обостряет поляризацию доходов. Для слоев населения в застойных отраслях и регионах длительно сохраняющиеся низкие доходы перестают выполнять стимулирующую роль, порождают настоящую безысходность. Зато наши богатые – одни из самых богатых на планете: долларовые миллиардеры всего мира обладают 2 % мировых богатств, а российские миллиардеры – 30 % богатств в России. И всего этого благополучия узкая группка наших супербогатеев сумела достичь за каких-то два десятилетия.[5]

Экономическое неравенство можно рассматривать как своего рода барометр состояния экономики, измеряющий давление внутренних сил, под воздействием которых экономика растет или, напротив, впадает в стагнацию или упадок.

На данный момент такой принцип измерения в России уже недостаточен. Социальное неравенство в нашей стране во многом больше официальных оценок. Это в среднем по России. А если брать данные по регионам, то обнаруживаются еще более вопиющие контрасты между богатыми и бедными. Высокое неравенство сегодня становится фактором, тормозящим общеэкономическое развитие. Структурный анализ показывает, что у нас неравенство в основном за счет бедности – почти половина

населения живет за пределами прожиточного минимума. Рентоориентированность экономики в целом и большая дифференциация доходов по отраслям предопределяют то, что богатство накапливается неравномерно. Темпы его накопления не имеют отношения к производительности труда, а больше зависят от привходящих факторов: очень быстро оно копится у работников госкорпораций, в сырьевых компаниях, в организациях финансового сектора. Несмотря на то, что в обществе есть процессы перераспределения доходов, сегодняшнее устройство экономики в целом работает на укрепление имущественного неравенства. Перераспределением в основном занимается государство – через увеличение пенсий, государственных субсидий. Эти действия производят временный эффект, а ими надо заниматься постоянно.

Реформа распределительных отношений предполагает серьезное совершенствование и расширение объема государственной статистики социальной сферы. В неё должны быть включены структурно-функциональные показатели неравенства и относительной бедности, которые позволяют проводить согласованную экономическую, социальную и институциональную политику.

Использованные источники:

1. Википедия
2. Л.В. Костылева «Неравенство населения России: тенденции, факторы, регулирование»
3. А.Ю. Шевяков «Социальное неравенство: тормоз экономического и демографического роста»
4. Илья Зиненко, Ирина Власова «Социальное неравенство в России ставит новые рекорды»
5. Журнал «Свободная пресса»

*Янкина И.А., д.соц.н.
доцент, зав.кафедрой управления
НОУ ВПО «Таганрогский институт
управления и экономики»
Суглобов И.А.
начальник отдела продаж
ООО ТПП «Лемакс»
Россия, г. Таганрог*

АНТИКРИЗИСНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассматривается проблема антикризисной компетентности российских предприятия. На конкретном примере показано как предприятия формируют свою систему антикризисных мер. Приводится анализ результатов опроса, отражающего антикризисную компетентность организации и оценку антикризисных мер, принимаемых в организации.

Ключевые слова: кризис, антикризисная деятельность,

антикризисные меры, антикризисная компетентность.

Как правило, одной из базисных причин кризисного состояния отечественных предприятий, наряду с микро- и макроэкономическими причинами является несоответствие принципов и методов управления современным условиям рыночной экономики. Эффективность антикризисного управления предопределяет конкурентоспособность организации. Учитывая тот факт, что кризис - это естественный этап жизненного цикла любой социально-экономической системы, навыки антикризисного управления должны быть развиты у менеджера любого уровня и организации любой формы. Компетентность в этой сфере предопределяет насколько успешно справляется менеджмент с изменениями в социально-экономической среде.

В данной статье объектом исследования является антикризисная деятельность Торгово-производственного объединения «Лемакс» (г. Таганрог). Целью работы является анализ антикризисной компетентности организации.

Практика показывает, что важным фактором, который может способствовать осуществлению эффективного антикризисного управления, является хорошо подобранный, управляемый, быстро и гибко реагирующий на любые изменения во внешней среде персонал фирмы. Как и на большинстве российских предприятий, испытывающих на себе влияние кризисные факторов, на Торгово-производственном объединении «Лемакс» (г. Таганрог) используется ряд антикризисных мер. Во-первых, произведена оптимизация штатов. В частности, в связи с объявлением частичного простоя на одном типе производства (в частности, кирпичном производстве), часть сотрудников (путем внутреннего перевода) направляется на другой тип производства (в частности, в цех по производству бытового газового оборудования). Во-вторых, проведена оценка персонала, где в качестве основных критериев выступали качество выполняемых работ, профессионализм, потенциал (в частности, проведен конкурс среди действующих мастеров и бригадиров). В-третьих, проанализированы существующие системы оплаты труда на предприятии, в первую очередь в тех подразделениях, в процессе производственной деятельности которых создается добавленная стоимость. Были включены новые показатели по оценкам показателей деятельности. Так, например, в цех по производству бытового газового оборудования был внедрен принцип: выпускаем только то, что заказывает рынок; гибкость в ассортименте. Анализ ситуации на предприятии показывает, что в случае кризисных проявлений для сохранения квалифицированного персонала на предприятии практикуются сокращение неэффективных работников, отпуск без сохранения заработной платы, заключение трудовых договоров по сезонным работам, перемещение сотрудников с кирпичного производства на котельное. Последняя мера стала возможной благодаря диверсификации производственной деятельности

предприятия (которую можно считать антикризисной мерой стратегического характера).

Антикризисную компетентность менеджмента организации можно проанализировать исходя из результатов анкетирования, которое было проведено среди сотрудников Торгово-производственного объединения «Лемакс». Отметим, что приведенные опросы позволяют оценить организацию и ее руководство с точки зрения наличия навыков антикризисного управления, готовности организации встретиться с кризисом, осуществлять контроль управления во время кризиса, обучаться на собственных ошибках и удачах в управлении.

Результаты исследования показывают, что предприятие уже сталкивалось с кризисными процессами и, по мнению сотрудников, столкнется с ним в ближайшем будущем. Вместе с тем, руководство предприятия достаточно удачно в своей сфере деятельности, которая часто подвержена кризисам. Но, предприятию необходимо постоянно вести мониторинг среды, чтобы вовремя предпринять превентивные антикризисные меры.

При оценке уровня антикризисных мер, предпринимаемых в организации большинство сотрудников указывали, что на предприятии составляется список слабых сторон предприятия, в организации систематически предпринимаются попытки предотвращения развития слабых сторон в причину кризиса; руководство предприятия поддерживает открытый обмен новыми идеями среди сотрудников; качество выпускаемой предприятием продукция находится на достаточно высоком уровне; а 80% опрошенных указывают, что на предприятии существует программа антикризисных мер. По мнению персонала, на предприятии делается больше, чем достаточно, чтобы предотвратить появление кризиса. Однако, требуется введение контроля за антикризисной дисциплиной, т.к. треть опрошенных считает, что не каждый из сотрудников «Лемакс» следует процедурам антикризисного управления, установленным в организации.

Опрос показал, что сотрудниками осознаётся важность коммуникаций во время кризиса. По их мнению, общение со служащими во время кризиса не должно быть сухим и рамочным. Согласно данным, 70% сотрудников считают, что единственный эффективный способ общения с подчиненными - лицом к лицу; а 60% указывают, что в большинстве кризисных ситуаций служащие ожидают от компании намного меньше, чем общественность.

На основании опроса сотрудников можно сделать вывод, что на предприятии имеется хорошая база для понимания мотивов поведения покупателей. Проблема в том, что 40% опрошенных сотрудников считают, что потребители не будут особо интересоваться кризисом. Помимо этого, только 30% считают, что покупатели ожидают, что предприятие сообщит им о кризисе еще до того, как они это смогут услышать, откуда бы то ни

было. Это свидетельствует о недостаточной подготовке персонала «Лемакс» в области антикризисных коммуникаций. На основании ответов можно сделать вывод, что на предприятии имеется достаточно правильное представление об общении со средствами массовой информации и общественностью и, тем не менее, существует угроза допущения оплошностей при реализации антикризисных планов общения. В частности, с точки зрения антикризисного управления нужно считать неверным, что 100% опрошенного персонала указали, что взаимодействие предприятия со средствами информации совсем не повлияет на то, как будут освещены в прессе кризисные процессы, происходящие на предприятии. К тому же 60% опрошенных считают, что представителям компании не обязательно иметь при себе какие-нибудь документы, которые можно будет предоставить средствам информации в подтверждение фактов о компании и ее позиции во время кризиса. А 50% считают приемлемым большинством случаев ответить репортеру: «Без комментариев». Не менее грубой ошибкой со стороны большинства сотрудников можно считать уверенность сотрудников в том, что тактика и способы общения предприятия с разными группами общества могут быть одинаковыми.

Оценка ответной реакции на кризис показывает, что каждый третий из опрошенных сотрудников считает, что кризис нельзя проконтролировать, а оценить его можно только после того, как он уже прошел. Ещё 40% считают, что телефонные службы предприятия не важны при оценке общественного мнения о самой организации. Можно считать неудовлетворительным тот факт, что 40% опрошенных сотрудников полагают, что единственной истинной проверкой того, насколько хорошо был преодолен кризис, является удовлетворение потребностей покупателя.

Подобные оценки свидетельствуют о нехватке антикризисных компетенций у ряда сотрудников организаций. Данное обстоятельство требует от организации разработки программы антикризисной подготовки персонала.

В целом, проведённые исследования показывают, что персонал является базовым ресурсом при формировании антикризисной компетентности организации, позволяющей преодолеть кризисные процессы в организации. Формирование профессиональной команды сотрудников является одной из главных превентивных антикризисных мер. Поэтому, одной из важнейших проблем стратегического антикризисного управления является построение и совершенствование системы управления персоналом организации.

Янчиев Д.И.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО Башкирский Государственный Аграрный
Университет Россия, г. Уфа

УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. Статья посвящена актуальной проблеме – управление сбытовой деятельностью предприятия в условиях кризиса. В ней раскрыты понятия управленческого процесса сбытовой деятельности и его основные элементы. Разработаны рекомендации по совершенствованию принятия управленческих решений в сбытовой деятельности предприятий в условиях кризиса.

Ключевые слова: управленческие решения, управленческий процесс, сбыт, товародвижение, маркетинг, ассортимент, сбытовая политика.

На современном этапе для экономики характерным является место производства и место потребления продукта никак не совпадают по времени. Данные процессы также по времени не следуют прямо друг за другом. Ликвидация зарождающихся по указанной причине проблем требует вложения огромных средств. В разных ситуациях данные затраты требуют до 75% розничной цены потребительского товара.

Распределение производимой продукции изготовитель должен расширять целесообразным способом, который дает ему определенный шанс обратить внимание на себя по отношению к конкурентам.

Отлаженная система сбыта товаров и совокупный итоговый комплекс деятельности фирмы по созданию, производству и доведению товара до потребителя – всё это приоритетное звено маркетинга. Функционирует система сбыта под давлением большого количества факторов внешней среды, которые отрицательно воздействуют на экономические показатели данной системы. Именно поэтому есть объективная потребность организации, ежеминутного контроля, за действием всех элементов системы сбыта для профилактики и выявления всевозможных нарушений и отклонений в экономическом поведении сбытовых организаций и достижения поставленных целей. Именно здесь потребитель либо принимает, либо не принимает все старания фирмы полезными и необходимыми для себя и, целесообразно, покупает или не покупает ее услуги и продукцию.

Одним из мощных инструментов стимулирования спроса является товародвижение. Эффективной мерой товародвижения признается отношение затрат фирмы к ее результатам. Высокий уровень обслуживания потребителей – это главный итог, достигаемый в системе товародвижения.

Есть некоторое количество причин, которые определяют роль сбытовых систем в экономике. Одной из них является необходимость. Безусловно, если речь идет о продаже редкой высокоспециализированной

производственной линии, то покупатель и продавец легко могут обходиться без специальной сбытовой системы [2].

Второй причиной является соперничество за деньги потребителя. В условиях насыщения, жизнь склонила миллионы потребителей к убеждению то, что именно удобство приобретения товара – это неотъемлемая часть правильного образа жизни. Указанные требования возможно выполнить, если любыми методами развивать сбытовую сеть. Теперь если фирма смогла это сделать, то она завлекла к себе покупателя и сумела добиться преимущества в рыночной борьбе.

Другой причиной является рационализация производственных процессов. Имеется несколько итоговых операций производства, которые связаны в наибольшей степени с приготовлением товара к продаже, его сортировка, фасовка и упаковка. Перечисленные операции разумно осуществлять на этапе "завод - потребитель", значит перед транспортировкой, в магазинах, на складах, в предпродажном процессе; и от уместности, качества их выполнения значительно зависит сбыт как таковой.

Четвертой причиной являются проблемы продуктивности рыночного поведения и рост фирмы. Очень главное в познании и довольстве потребностей потребителей - это усвоить их мнение о товарах фирмы, соперничающих товарах, проблемах, перспективах жизни и работы потребителей [3].

Названных причин полностью хватает, чтобы понять, как главная в маркетинге подсистема сбыта и как в условиях насыщенных рынков на нее тратится большое количество средств. В рыночной экономике потребности маркетинга не удовлетворяются лишь созданием высококачественного товара, который отвечает запросам потребителей, и рациональным установлением цены на него. Нужно довести данный товар до итоговых потребителей и сделать его приемлемым целевому сегменту рынка.

Рассмотрим проблему сбыта на материалах предприятия.

Объектом исследования является Общество с ограниченной ответственностью производственное – швейное объединение «Алга».

Основной целью создания Общества является осуществление коммерческой деятельности для извлечения прибыли.

Основой для проведения финансового анализа ООО ПШО «Алга» являются следующие данные:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах.

Оценим эффективность использования оборотных средств на предприятии.

Таблица 1 Структура имущества и источники его формирования ООО ПШО «Алга»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	в % к валюте баланса		отклонение	
				на нач. анализ-го периода	на кон. анали 3-го периода	тыс.руб	%
Актив							
Внеоборотные активы	–	49	–	–	–	–	–
нематериальные активы	–	49	–	–	–	–	–
Оборотные, всего	801	1 693	1 189	100	100	+388	+48,4
в том числе: запасы	647	596	604	80,8	50,8	-43	-6,6
дебиторская задолженность	–	40	232	–	19,5	+232	–
денежные сред-ва и краткосроч.фин-е вложения	104	513	9	13	0,8	-95	-91,3
Пассив							
Собственный капитал	-45	15	35	-5,6	2,9	+80	↑
Краткосроч.обязат-ва*, всего	846	1 727	1 154	105,6	97,1	+308	+36,4
в том числе: заемные средства	481	1 000	462	60	38,9	-19	-4
Валюта баланса	801	1 742	1 189	100	100	+388	+48,4

Соответствие основных качественных групп активов организации на последний день анализируемого периода характеризуется отсутствием внеоборотных средств при 100% текущих активов. В течение анализируемого периода активы организации увеличились на 388 тыс. руб. (на 48,4%). При увеличении активов, нужно учесть, что собственный капитал возрос на 177,8%. Опережающий рост собственного капитала относительно общего изменения активов является положительным показателем.

Таблица 2 Структура актива баланса ООО ПШО «Алга»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	В % к валюте баланса		Отклонение	
				на начало анализ-го периода	на конец анализ-го периода	тыс.руб	± %
Чистые активы	-45	15	35	-5,6	2,9	+80	↑
Устав-й капитал	10	10	10	1,2	0,8	–	–

Превышение чист. активов над устав.кап-лом	-55	5	25	-6,9	2,1	+80	↑
--	-----	---	----	------	-----	-----	---

И так, чистые активы организации по состоянию на 31.12.2013 намного (в 3,5 раза) превышают уставный капитал. Данное соответствие положительно характеризует финансовое положение и в полной мере удовлетворяют требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Более того нужно отметить рост чистых активов на 177,8% за анализируемый период. Избыток чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку.

Таблица 3 Изменение показателей рентабельности ООО ПШО «Алга»,
(%)

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение
Общая рентабельность	32,67	26,75	29,45	- 3, 22
Рентабельность продаж	16,66	24,58	27,71	11, 05
Рентабельность собственного капитала	25,34	19,95	18,17	- 7,17
Рентабельность акционерного капитала	66,90	57,69	62,80	- 4,10
Рентабельность оборотных активов	27,86	24,24	21,95	- 5, 91
Общая рентабельность производственных фондов	18,63	14,13	11,81	- 6, 82
Рентабельность всех активов	17,80	13,54	11,41	- 6,39
Рентабельность основной деятельности	- 39,20	-35,47	- 40,74	- 1,54
Рентабельность производства	19,99	32,58	38,34	18,35

Исследуя, показатели рентабельности, нужно отметить, что и на начало, и на конец анализируемого периода частное от деления прибыли до налогообложения и выручки от реализации (показатель общей рентабельности) находится у ПШО «Алга» значительно выше среднеотраслевого значения, установившегося на уровне 10%. На начало периода, показатель общей рентабельности на предприятии составлял 32,67 %, а на конец периода – 26.75 %. В целом, ситуация, при которой показатель рентабельности находится выше среднеотраслевого значения, следует

рассматривать как положительный момент[5].

Уменьшение рентабельности собственного капитала с 25.34 до 19.95 % за данный период было вызвано увеличением собственного капитала на 20 750,00 руб., а снижением чистой прибыли предприятия за анализируемый период на 3 805 00 руб.

От четкой организации сбыта зависит успех выполнения планов и ассортиментная политика, проводимая на предприятии. Существует, три разных варианта организации сбыта на предприятии: компания сама занимается сбытом своей продукции, привлекает для этого сторонние организации или сочетает обе эти системы.

В ООО ПШО «Алга» применяется третий вариант, т.е. имеет и итогового потребителя создает дилерскую сеть в регионах страны, увязывая данный вид сбыта с расширением территории на которой продается продукция предприятия.

Из следующих элементов состоит организация сбыта: обработка грузов и заказов, организация складского хозяйства, управление запасами и их транспортировка[4]. На каждом этапе, работа, от момента получения до доставки груза и до самого заказчика происходит максимально быстро и в итоге, чтобы было удобно заказчику, гарантируется доставка товара в течение 48 часов, также обеспечивается постоянное наличие всего ассортимента товаров на складе [6].

Необходимо заметить, что предприятие проводит достаточно огромную работу по продвижению товара. Отдел сбыта занимается и такими функциями как: подготовка информации – как основу этой работы составляет организация обратной связи с посредниками и подготовка нужных данных для отдела маркетинга; обеспечение высококачественного сервисного обслуживания - этот вид услуг в основном распространяется на производимые штампы; административная поддержка сбытовой деятельности – сюда можно отнести такие виды как совместный с финансовым отделом контроль дебиторской задолженности, обеспечение организационной поддержки дилерским организациям, обработка бумажных потоков[6].

Российским организациям в трудных условиях современного бизнеса управлять сбытом наиболее актуально, - перемены ситуации в стране, поэтапное освоение небывалого экономического порядка вынуждает менеджеров и предпринимателей осознавать нужду достижения не только мгновенных (получение немедленной прибыли), но и длительных целей. Кроме того, опыт благополучно функционирующих предприятий наглядно свидетельствует, что сбыт товаров надобно рассматривать не как разовое мероприятие, а как элемент добросовестно взвешенной стратегии маркетинга на долгосрочный период.

В реальности российская практика управления промышленными предприятиями доказала, что сбыт не может является приоритетным

элементом маркетинговой деятельности. Этому есть причины, например: большая часть предприятий до сих пор сосредоточены на производство, а не на маркетинге; при подборе клиента все внимание нацелено на снижение издержек по сбыту [1]. Поэтому, одним из главных вопросов в хозяйственной деятельности промышленной организации является сбыт, то есть реализация готовой продукции; подразумевается завершенные производством на данном предприятии работы и услуги, изделия, которые могут быть предоставлены на рынок как товары.

Таким образом, рассмотрев анализ финансово – хозяйственной деятельности ООО ПШО "Алга", в качестве предложений по решению недостатков предлагаю:

- страхование имущества предприятия, так как основную долю внеоборотных активов составляют дорогостоящие машины и оборудование;
- страхование потери прибыли, вследствие простоя производства. Рассчитать можно по следующей формуле:

$P = T_{пр} \times (Z \times \Phi_{зп} + Z_{пр})$, где P – расходы за время остановки производства; $T_{пр}$ – время простоя в днях; Z – коэффициент, учитывающий использование производственных рабочих на других участках и понижение оплаты их труда за время простоя; $\Phi_{зп}$ – однодневный фонд зарплаты рабочих, занятых на остановленном объекте; $Z_{пр}$ – однодневный размер прочих затрат, приходящихся на остановленный объект.

- страхование дебиторской задолженности, так как она составляет 19,5% совокупных активов предприятия. Использование страхования дебиторской задолженности повысит финансовую независимость предприятия.

Использованные источники:

1. Акулич, В.В. Анализ эффективности использования оборотных средств [Текст]: учебник / В.В.Акулич. – М.: Издательский Дом "МЦФЭР", 2012. – 336 с.
2. Ефимов, О.Н. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ефимов О.Н. — Электрон, текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2014. — 732 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23085>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю
3. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография / О.Н.Ефимов. — ScienceBookPublishingHouse, Yelm, WA, USA, 2013. – 484с.
4. Маренков, Н.Л. Финансовый учёт в коммерческих фирмах. – М.: Феникс, 2014. – 480 с.
5. Рыбченко, С.А. Методы стимулирования сбыта: учеб. пособие / С.А. Рыбченко Т.В. Евстигнеева. – Ульяновск: ГТУ, 2012. – С. 115.
6. Токарев Б.К. Сбытовая политика предприятия / Б.К. Токарев. – М.: Юнити-Дана, 2011. – 104 с.

Яркова Т.А., к.э.н.

доцент

Гришина Е.О.

студент

Новокузнецкий институт (филиал)

Кемеровский государственный университет

Россия, г. Новокузнецк

ПРИЧИНЫ ПАДЕНИЯ КУРСА РУБЛЯ И ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Тема ослабления российского рубля к международным валютам является самой актуальной в последние месяцы. Падение рубля и цен на нефть, рост инфляции, снижение эффективности экономики – взаимозависимые процессы. Для начала попробуем разобраться, почему падает или растет рубль. Рассмотрим следующие основные факторы, влияющие на курс национальной валюты.

Цена на нефть. Главным фактором является цена на нефть, чем выше цена на нефть в долларах, тем соответственно ниже курс рубля к доллару. Если стоимость нефти начинает падать, Россия теряет прибыль от ее продажи, так как больше половины бюджета страны приходится на нефтегазовый сектор.

В первую очередь снижение курса валюты выгодно экспортерам. Так они получают надбавку при обмене подорожавшей валюты на подешевевшую национальную, аналогично, теряют прибыль импортеры. Организация стран-экспортёров нефти (ОПЕК) приняла решение в конце 2014 г. не сокращать добычу сырья. После этого цены на «чёрное золото» продолжили падать и негативная тенденция связана с переизбытком предложения на мировом рынке, что немедленно сказалось на курсе рубля.

Соотношение экспорта и импорта. Однако не стоит забывать о том, что экспорт и импорт, в свою очередь, сами влияют на курсы валют: при росте экспорта возрастает спрос на местную валюту, поскольку при возвращении капиталов на родину требуется обменять иностранную валюту на местную, а, следовательно, растет цена последней; при росте импорта возрастает предложение местной валюты в обмен на иностранную, что увеличивает предложение местной валюты и вызывает уменьшение ее цены.

Доверие к национальной валюте. Также на курс рубля влияет доверие людей к национальной валюте. Если население предпочитает хранить сбережения в иностранной валюте, значит, на нее всегда есть повышенный спрос, что будет оказывать негативное влияние на курс национальной валюты. И этот спрос, если он есть, очень трудно остановить. Даже если Центробанк начинает применять свои регуляторы, к примеру, ограничивает продажу инвалюты, вводит дополнительные комиссионные сборы с этих операций, запрещает валютные депозиты, это часто приводит к обратному эффекту: начинает работать черный рынок валюты, где она продается еще

дороже, среди людей начинается паника, валютный ажиотаж, который приводит к резким скачкам валютного курса.

Дополнительное давление на рубль в конце 2014 г. оказали девальвационные ожидания населения. Это привело к росту спекулятивной активности на внутреннем валютном рынке и активизации осенью 2014 года покупки наличной иностранной валюты под влиянием мотива предосторожности.

Изменение валютного курса оказывает значительное влияние на экономику страны в целом. Положительная динамика изменения ВВП является основанием для укрепления национальной валюты и играет немаловажную роль при привлечении зарубежных инвестиций. Как правило, курс валюты и изменение значения ВВП имеют прямую зависимость. Рост ВВП приводит к укреплению национальной валюты (росту ее курса), а снижение ВВП приводит к ослаблению национальной валюты (падению ее курса). По оценкам МВФ, ВВП России снизится на 3,8% в 2015 г., ЕБРР предсказывает падение экономики России до 5%.

Для России, во многом зависящей от импорта, низкий курс рубля означает увеличение цен на ввозимые товары. Рост цен и процентных ставок наносит прямой удар по потребительским расходам. Сложившаяся экономическая ситуация в России с конца 2014 г. имеет ряд сходств и различий с кризисом 2008-2009 гг. Например, цена на нефть падает не так резко. В 2008 г. стоимость нефти марки Brent опустилась со 140 долл. до уровня ниже 40 долл. Цены на нефть во второй половине 2014 г. также пошли вниз, но не так резко, как в 2008 г. В это же время девальвация рубля на 20 % выше, по сравнению со сравниваемым периодом. По данным Банка России, на 1 августа 2008 г. официальный курс доллара США составлял 23,42 руб. Максимальная официальная стоимость американской валюты, после так называемой ползучей девальвации рубля, была зафиксирована в апреле 2009 г. на уровне 33,53 руб. Таким образом, доллар за этот промежуток времени подорожал на 43%. В 2014 г. рубль ослаб намного сильнее, чем во время прошлого кризиса. Если на 1 января 2014 г. официальный курс доллара составлял 32,66 руб., то на 1 апреля 2015 г. курс рубля к доллару был зафиксирован на уровне 57,65 руб. Таким образом, американская валюта с начала года подорожала почти на 87%, но сейчас наблюдается отрицательная динамика. Как отмечают аналитики, факторов давления на российскую валюту в сегодняшнем кризисе гораздо больше, в том числе влияние санкций, отток капитала или внешние займы страны. К тому же рубль фактически отпущен в свободное плавание, чего не было в 2008—2009 гг., когда ЦБ активно тратил золотовалютные резервы на поддержание стабильности национальной валюты.

С 2010 года темпы роста ВВП РФ планомерно снижались с 4,5% до 1,3% в 2013 году. Рост ВВП России в 2014 г. замедлился до 0,6%. В 2015 г. ожидается существенное сокращение выпуска на фоне ухудшения внешних

условий в связи со снижением цен на нефть и закрытием внешних финансовых рынков для российских заемщиков. В условиях высоких цен на импортируемые товары инвестиционного назначения, ухудшения финансовых показателей компаний, сохранения ограниченной доступности долгосрочных финансовых ресурсов и ужесточения условий кредитования продолжится сокращение инвестиций в основной капитал. Снижение реальной заработной платы и замедление роста розничного кредитования обусловит снижение потребительской активности.

Одной из основных причин ослабления рубля в конце 2014 г. является также спрос кредитных организаций и их клиентов на валюту, вызванный, в том числе, необходимостью погашать внешние долги в сочетании со значительным снижением цены на нефть в четвертом квартале прошедшего года.

Заключаем, что часто внешние силы, не зависящие или мало зависящие от России (например, цены на нефть), приводят к серьезным сдвигам равновесия на валютном рынке. Отметим доступные российским экономическим властям приемы, использование которых также влияет на равновесие на валютном рынке.

1. Ставка рефинансирования, или ключевая ставка Центрального банка. Этот прием хорошо известен со времен «золотого стандарта». Если ставка поднимается, то это движет равновесный курс в сторону укрепления местной валюты (например, рубля) и облегчает задачу ЦБ. Этот инструмент в настоящее время активно применяется ЦБ.

2. Поддержка местного фондового рынка силами ЦБ и Минфина. Общеизвестно, что падение фондового рынка приводит к тому, что часть капиталов с фондового рынка уходит и конвертируется в валюту, особенно зарубежный капитал, но не только, и это создает сильнейшее давление на валютном рынке. По мнению экспертов, рост российского фондового рынка наоборот, сделает вложения в него привлекательными и потоки капитала развернутся в обратную сторону.

Яркова Т.А., к.э.н.

доцент

Федотова А.А.

студент

Новокузнецкий институт (филиал)

Кемеровский государственный университет

Россия, г. Новокузнецк

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Актуальность данной темы определена высокой значимостью иностранных инвестиций в развитии российской экономики. Привлечение иностранного капитала относится к стратегическим задачам развития

экономики России. Иностранные инвестиции играют особую роль в этом процессе, обеспечивая доступ к финансовым ресурсам, современным технологиям, управленческим навыкам, инновационным товарам и услугам. А также напрямую способствуют повышению конкурентоспособности отечественной экономики, ее устойчивому росту и улучшению уровня жизни российских граждан. Следовательно, создание благоприятных условий для привлечения средств иностранных инвесторов является одним из приоритетных направлений государственной экономической политики в Российской Федерации.

Объемы иностранных инвестиций в России вот уже несколько лет находятся на низком уровне, более того, доля прямых иностранных инвестиции снижается. Ключевыми факторами для иностранного бизнеса в принятии решений о вложении инвестиций в российскую экономику является имидж страны, в которую они направляют свой капитал, так как именно это может помочь им спрогнозировать выгоду и безопасность вложения. В 2015 г. прогнозируется, что инвестиционная активность будет сохраняться на уровне ниже 2014 г., ввиду сохраняющихся структурных проблем и негативных настроений бизнеса, обусловленных геополитической напряженностью и неопределенностью в отношении экономической политики.

Согласно сведениям Росстата, ведущими странами-инвесторами в экономику России, доля которых в общем объеме накопленных иностранных инвестиций составляет 80 %, являются Кипр, Нидерланды, Люксембург, Германия, Великобритания и Франция. Почему инвесторы не хотят вкладывать деньги в Россию? Основными причинами являются: высокий уровень коррупции; сложность открытия и ведения собственного бизнеса; противоречивость и количество законодательных актов; высокий уровень экономической преступности.

Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's ожидает, что влияние взаимных санкций Запада и России на фоне растущей неопределенности в отношении ведения бизнеса будет оказывать негативное влияние до конца 2015 г. Развитие российской экономики происходит в условиях действия масштабных международных санкций и ответных санкций со стороны России, которые проявляются в ограниченном доступе к западным финансовым рынкам, запрете на экспорт некоторых технологий в Россию, сокращении объема иностранных инвестиций и в неопределенности условий ведения бизнеса. Эти факторы оказывают дополнительное негативное влияние на прогноз развития российской экономики, темпы роста которой замедлились еще до начала кризиса. UNCTAD считает перспективы роста объемов прямых иностранных инвестиций в 2015 г. «неясными». С другой стороны, ООН благоприятно оценила перспективы развития рынка слияний и поглощений.

Таким образом, чтобы добиться активных иностранных вложений в

экономику, России требуется эффективная реализация экономических и административных реформ, борьба с коррупцией, совершенствование законодательства и правоприменительной практики. Улучшение имиджа России за рубежом, позволят ей встать на путь устойчивого экономического роста и занять достойное место на мировом рынке.

Из-за санкций, введенных в 2014 г., прямые иностранные инвестиции в российские компании резко сократились на фоне замедления экономики и санкций Запада. Инвесторы выжидают стабилизации ситуации, чтобы в дальнейшем сэкономить на вложениях и получить более высокую доходность. Правительству нужно смягчить негативное влияние санкций с помощью импортозамещения и инвестирования средств ФНБ. В условиях, когда экономика РФ нуждается в инвестициях, а доступ к внешним рынкам фактически закрыт, в МВФ предлагают властям вернуться к реформам: защите инвесторов, снижению торговых барьеров, борьбе с коррупцией и возобновлению интеграции в мировую экономику.

Западные санкции должны были наказать Россию и оказать давление на российский бизнес. В итоге российские акции, облигации и сырьевые товары в 2014 г. показали худшую динамику среди всех активов стран развивающихся рынков. Однако в 2015 г. ситуация меняется и инвесторы начинают покупать российские бумаги в условиях стабилизации рубля, когда колебания его стоимости сузились больше, чем у любой из других 30 наиболее торгуемых валют мира. По оценкам Bloomberg, глобальные инвесторы с оптимизмом смотрят на сохранение инвестиционной устойчивости и уверены в перспективах корпоративного сектора России. В настоящее время мировых инвесторов особенно привлекают российские корпорации, которые показывают подъем на почве внутренней политики по импортозамещению. Девальвация российской валюты по отношению к доллару, евро и другим валютам сделало многие российские промышленные сектора (сельское хозяйство, перерабатывающая, текстильная промышленность, нефтехимия) более конкурентоспособными и, следовательно, более привлекательными для иностранных инвесторов. Также считается, что многие активы на российском рынке в настоящее время недооценены. В то же время, по мнению аналитиков Центрального Банка России, спекулятивный капитал пока еще доминирует на российском фондовом рынке, а доля долгосрочных средств остается небольшой. Это означает, что инвесторы пока не спешат вкладывать средства в реализацию долгосрочных проектов в России.

Использованные источники:

1. Королева А. Иностранные инвесторы возвращаются в Россию // Expert Online. 23 апреля 2015. - Режим доступа: <http://expert.ru/2015/04/23/inostrannyye-investoryi-vozvrashchayutsya-v-rossiyu/>

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Khrushcheva S.V.
undergraduate student
Institute of Service and Business (branch) of Don State Technical
University, Russia, Shachty

Gogoleva M.A., Ph.D
Associate Professor of the Department of Foreign Languages
Institute of Service and Business (branch) of Don State Technical
University, Russia, Shachty

MAIN PROBLEMS IN DEVELOPMENT OF MARKET INFORMATION SERVICES

Annotation: This article deals with the problems of development of the information services market. The authors, in their study conclude that in Russia this market begins to grow very rapidly and then they produce trends of its development.

Keywords: information, market information, informatization, the Internet.

The relevance of the development and problems of formation of the information market services and products is explained by the fact that the information market has international character and a great level of globalization. The development of this market provides the intensification of the processes of economic relations in the global economy.

Today the Internet as an element of this market, has become one of the most important practical mechanisms and tools of globalization of world economic relations, and information has become the most important factor of economic growth [1].

Information market is developing rapidly and its development can lead to the emergence of global problems.

Technologically developed countries, as evidenced by the practice, have already begun to use the methods of information warfare in military conflicts. The main objects of impacts in the information war are shown in Figure 1:

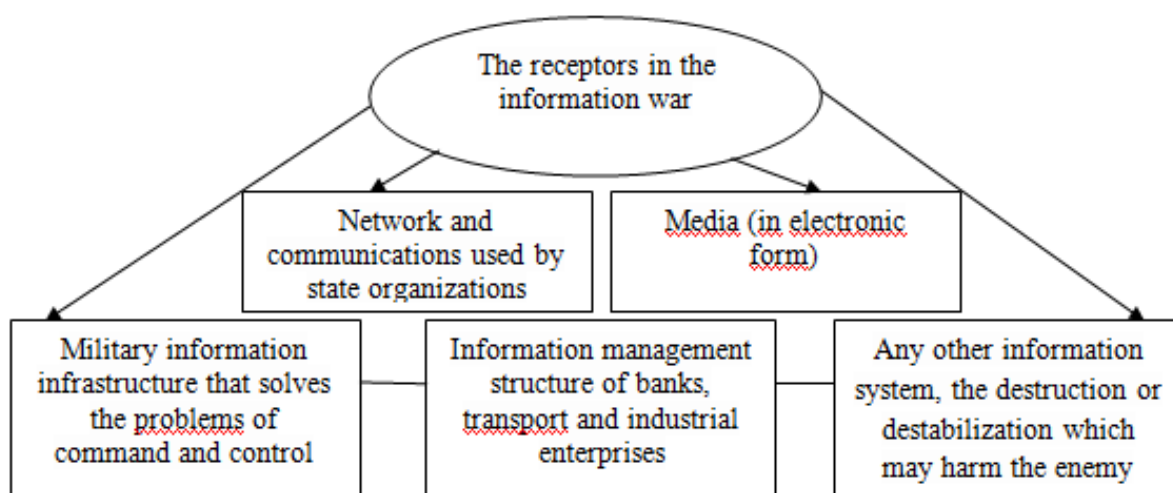


Figure 1 - receptors in the information war [developed by the authors]

The dangers and problems that may arise with the development of the information market can be marked:

- destruction of people's private life and organizations with the help of information technologies;
- increase influence of the media on society;
- difficulties in selecting of high-quality and reliable information because of its large volume;
- complexity of the adaptation of many people to the information environment of the company;
- having Internet addiction and as a consequence mental disorders;
- information inequality, increase of social tensions in the society;
- reducing the number of jobs;
- lack of clear regulatory framework, the problem of copyright;
- the problem of confidentiality of information [2].

In our study it was determined that Russian information market is inferior to markets in developed countries, because of the popularity of "pirated" copy of the software. Currently, information market in our country begins to develop; it is characterized by the following:

- increases of the of information value, knowledge and information technologies in society;
- increase in the number of people employed in information technology;
- informatization of society with the use of telephony, radio, television and the Internet;
- creation of global information space;
- development of digital markets, social networks, information Economics and so on [3].

We can conclude that for the subsequent development of the information market, it is necessary that the state have formed favorable economic conditions, which will help to develop production in the information sphere. The

manufacturers of this type of services and information products need to reduce prices, which will contribute to a significant reduction in minor violations of the law in the information sphere.

Literature

1. Knowledge base Allbest/ Economics and economic theory. The information services market URL: <http://knowledge.allbest.ru>
2. Mkrtumyan Century B., PIR E. C. Problems and prospects of development of the information market in Russia / Youth science forum URL: <http://www.nauchforum.ru/node/3115>
3. Wikipedia Free encyclopedia / Information society URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

*Алиева Ю.Э.
магистрант 2-го курса
Поволжский институт управления
имени П.А. Столыпина
Россия, г. Саратов*

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ТАМОЖЕННОМ ОФОРМЛЕНИИ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Структура таможенных органов Российской Федерации представлена следующим образом:

- Федеральная таможенная служба Российской Федерации (г. Москва);
- региональные таможенные управления (по регионам Российской Федерации);
- таможни (внутри каждого региона Российской Федерации, по краям и областям);
- таможенные посты (внутри каждой таможни).

Основные усилия таможенных органов Российской Федерации сосредоточены на:

- создании наиболее благоприятных условий для осуществления внешнеэкономической деятельности и улучшения инвестиционного климата;
- наполнении доходной части федерального бюджета;
- сокращении времени совершения таможенных операций;
- повышении эффективности таможенного контроля за счет применения современных информационных технологий и системы анализа и управления рисками;
- защите отечественных производителей, охране объектов интеллектуальной собственности и законных интересов правообладателей.

Актуальность темы моей статьи обусловлена тем, что внедрение новых прогрессивных технологий таможенного администрирования, оптимизация таможенных процедур, повышение уровня их транспарентности, расширение практики информирования и консультирования участников ВЭД, а также

развитие таможенной инфраструктуры и ее технической оснащенности, увеличение пропускной способности пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации способствуют формированию благоприятных условий внешнеэкономической деятельности, повышению качества предоставления таможенных услуг юридическим и физическим лицам, снижению избыточных административных барьеров, росту благосостояния населения и оказывают позитивное влияние на темпы роста экономического развития и активности в сфере бизнеса.

В целях создания наиболее благоприятных условий для осуществления внешнеэкономической деятельности, улучшения инвестиционного климата в нашей стране в 2014 году Федеральная таможенная служба России продолжала работу по совершенствованию одного из основных направлений в таможенном деле – таможенного администрирования. Усилия таможенных органов Российской Федерации были сосредоточены на обеспечении максимального содействия внешней торговле, снижении административных барьеров и сокращении времени совершения таможенных операций, защите экономических интересов Российской Федерации, наполнении доходной части федерального бюджета, расширении сферы использования информационных таможенных технологий.

Под информационными технологиями принято понимать процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов, а также приёмы, способы и методы применения средств вычислительной техники при выполнении функций сбора, хранения, обработки, передачи и использования данных, ресурсы, необходимые для сбора, обработки, хранения и распространения информации.

Применение информационных технологий в таможенном оформлении выражается в двух аспектах:

— предварительное информирование таможенных органов о товарах и транспортных средствах до пересечения ими таможенной границы (далее — предварительное информирование);

— декларирование товаров посредством подачи декларации на товары в электронной форме, а также представление при таможенном оформлении документов, подтверждающих заявленные в декларации на товары сведения, в электронной форме.

С 01 января 2014 года в соответствии с частью 1 статьи 204 и частью 4 статьи 322 Федерального закона № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» введено обязательное электронное декларирование товаров.

Отмечается высокая готовность таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД) Приволжского региона к данному нововведению в таможенной сфере. Так, по итогам работы в 2014

году доля таможенных деклараций, подаваемых в электронной форме в регионе деятельности Приволжского таможенного управления, превысила 99%. Декларирование товаров в письменной форме носило разовый характер и обуславливалось эпизодическим характером внешнеторговой деятельности отдельных субъектов ВЭД региона, а также профилактикой программного обеспечения, используемого декларантами или лицами, декларирующими товары.

В результате в первом квартале 2014 года доля таможенных деклараций, поданных в письменной форме, составила менее одной десятой процента, при этом все случаи подачи деклараций на бумажных носителях находились в рамках постановления Правительства РФ от 13 декабря 2013 года № 1154.

При применении обязательного электронного декларирования особое внимание должно быть уделено вопросам обеспечения мест совершения таможенных операций бесперебойным энергоснабжением, а также необходимыми каналами связи, исключающими невозможность подачи электронных таможенных деклараций, а также проведения их проверки с использованием ЕАИС ТО.

В настоящее время подать таможенному органу таможенную декларацию возможно путем использования собственных технических средств декларантов, программных средств таможенных представителей, а также Портала электронного декларирования. Использование Портала электронного декларирования является одним из основных способов минимизации негативных факторов, влияющих на осуществление подачи таможенному органу электронной таможенной декларации при сбоях клиентского программного обеспечения.

Алгоритм работы программного обеспечения, применяемого при электронном декларировании, устанавливающий взаимодействие и документооборот между лицами, декларирующими товары, и таможенными органами, а также между таможенными органами, основан на технологиях, утвержденных приказом ГТК России от 30.03.2004 № 395 «Об утверждении Инструкции о совершении таможенных операций при декларировании товаров в электронной форме», а с учетом особенностей декларирования товаров с применением технологии удаленного выпуска или распределенного контроля – приказом ФТС России от 22.04.2011 № 845. При этом установленные данными приказами технологии не в полном объеме учитывают требования таможенного законодательства Таможенного союза, а также требования, предъявляемые к оперативности процесса таможенного контроля.

По моему мнению, Приказ ГТК России от 30 марта 2004 г. N 395 требует существенной переработки. Во-первых, необходимо устранить случаи, когда таможенное оформление переводится из электронного пространства на бумажные носители. Во-вторых, полагаю

обязательной к закреплению нормы, согласно которой при осуществлении таможенного декларирования в электронной форме таможенному органу подлежат представлению все документы, подтверждающие заявленные в таможенной декларации сведения, в соответствии с Приказом ФТС России от 25 апреля 2007 г. N 536. В-третьих, при проведении таможенного контроля требуется определить случаи в рамках системы управления рисками, когда таможенный орган запрашивает у декларанта оригиналы документов, электронные версии которых представлены при декларировании.

Так, до настоящего времени подаваемые декларации до поступления на таможенные посты не проходят какого-либо форматно-логического контроля на предмет правильности и корректности указываемых в них сведений. Кроме этого, технологический процесс реализован таким образом, что первоначально на пост подается только декларация и опись. Документы, необходимые для таможенных целей, представляются декларантом только после регистрации декларации по запросу таможенного органа. В результате это оказывает негативное влияние на качество проверки соблюдения условий регистрации таможенных деклараций, а также на временной фактор.

Вопрос взаимодействия между таможенными постами и функциональными подразделениями таможни в условиях организации работы центров электронного декларирования (далее – ЦЭД) приобретает особое значение.

Взаимодействие ЦЭД с функциональными подразделениями должно быть основано на следующих принципах:

- оперативности;
- безусловной компетентности должностных лиц функциональных подразделений;
- разделения ответственности за принятые решения.

Формами взаимодействия ЦЭД и функциональных подразделений экономического блока таможни являются:

- консультирование до выпуска товаров;
- принятие решений функциональными подразделениями до выпуска товаров в установленных случаях;
- обучение должностных лиц таможенных постов по основным направлениям деятельности функциональных подразделений (классификация товаров, контроль соблюдения запретов и ограничений, контроль таможенной стоимости, условия предоставления льгот).

С технической стороны, полагаю, совершенствование системы электронного декларирования должно достигаться путем создания программных средств и технических продуктов, позволяющих минимальными затратами для конечного пользователя подключиться к системе электронного декларирования. Поможет также избежать дополнительных бюрократических проволочек получение таможенными

органами непосредственного доступа к базам данных разрешительных документов, выданных контролирующими органами: возможность проверить подлинность сведений в представленном при декларировании разрешительном документе, непосредственно запросив контролирующий орган, выдавший разрешительный документ, позволит свести к минимуму случаи, требующие представления бумажного носителя.

Актуальными продолжают оставаться вопросы сопряжения программных продуктов, используемых таможенными органами при совершении различных таможенных операций.

Безусловно, применение электронной формы таможенного декларирования товаров имеет большое будущее и хорошие перспективы развития. Существенная часть рабочего времени должностного лица таможенного органа, производящего таможенное оформление, уходит на уведомления и согласования с профильными структурными подразделениями. Приведение всего бюрократического механизма к электронному знаменателю и автоматизация технических процессов позволит больше времени уделять тщательной проверке документов и сведений, представленных при таможенном оформлении.

С учетом изложенного, по моему мнению, необходимо проведение следующих мероприятий в целях совершенствования таможенного администрирования:

1. Провести проверку работоспособности систем резервного энергоснабжения с принятием по ее результатам соответствующих мер во всех местах расположения таможенных постов и их структурных подразделений.

2. Обеспечить незамедлительное информирование по оперативным каналам связи службы организации таможенного контроля о необходимости использования таможенных деклараций на бумажных носителях.

3. Обеспечить контроль соответствия работы программного обеспечения, используемого при электронном декларировании товаров, в рамках устанавливаемых ФТС России технологий совершения таможенных операций, подготовку и направление в ФТС России предложений по доработке ЕАИС ТО, используемых в процессе таможенного контроля.

4. Службе организации таможенного контроля региональных таможенных управлений совместно со службой федеральных таможенных доходов таких управлений, провести анализ практики и причин представления лицами, декларирующими товары, документов на бумажных носителях, представление которых возможно в электронной форме.

5. Организовать и провести рабочие совещания с участниками внешнеэкономической деятельности по вопросам организации представления таможенным органам документов, необходимых для таможенных целей, минимизации ошибок, допускаемых лицами,

декларирующими товары, с учетом перспективных направлений развития технологий электронного декларирования.

Впереди предстоит сложная и напряженная работа, и я выражаю уверенность в том, что профессионализм и ответственность должностных лиц таможенных органов Приволжского региона позволит нам успешно решить все поставленные задачи.

Использованные источники:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17) (ред. от 10.10.2014) // СЗ РФ. 2010. № 50, ст. 6615.
2. Федеральный закон от 27 ноября 2010 года № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» (ред. от 27.12.2014 г.) // СЗ РФ. 2010. № 48. ст. 6252.
3. Антонов Д.А. Информационное обеспечение в таможенных органах. // Таможенное регулирование. Таможенный контроль. - 2010. - № 1
4. Дьяконов И.М. Основы управления и организации в таможенном деле. - М.: СПАРТАК, 2009. - 375
5. Карпова Н.Н. Формирование информационной системы управления таможенной деятельностью. - М.: ВНИИПИ, 2009.
6. Прудников П.А. Информационное обеспечение управления в таможенной системе. // Таможенное обозрение. - 2009. - №11.

Аминев Э.Э.

Садыков И.В.

*Бикметов Е.Ю., доктор соц. наук
научный руководитель, профессор*

*Уфимский государственный авиационный технический
университет*

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

ПОНЯТИЕ КОММУНИКАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Коммуникационный менеджмент - это быстро развивающаяся область практики и науки, что обуславливается прежде всего бурным развитием средств связи, Интернета и других систем передачи данных, а также появлением новых бизнес-схем и процессов.

Одни авторы рассматривают коммуникационный менеджмент в рамках теории управления, другие в рамках такой науки, как коммуникатология, т.е. выстраивают его концентрируют его на основе теории коммуникации.

«Раздел теории менеджмента, который рассматривает принципы и методы гармонизации отношений и связей внутри системы субъекта управления, с одной стороны, установление и оптимизацию внешних связей

организации в соответствии с её прагматическими целями – с другой, является предметом коммуникационного менеджмента».

Встречается и более узкие трактовки этого понятия, например, коммуникативный менеджмент как совокупность методов и принципов управления коммуникационными каналами (СМИ, слухи, традиции). Также дискуссионным остается различие коммуникационного менеджмента и PR. Ради этого иногда PR-деятельность сводят к управлению внешними связями, что позволяет рассматривать её как часть коммуникационного менеджмента вместе с другими технологиями работы с социальными коммуникациями (GR – коммуникации с властью, IR – инвестиционные коммуникации, CR – коммуникации с потребителями, LR – инфраструктурные коммуникации и т.д.) Проблема синонимичности этих понятий подобными перемещениями не снимается.

Причиной недоопределённости термина «коммуникационный менеджмент» является не столько относительная молодость этого направления знания, сколько недоопределенность соотношения таких понятий, как «менеджмент» и «коммуникация».

«Коммуникативный менеджмент – целенаправленная деятельность по обеспечению надежного функционирования коммуникационных процессов в пространстве и времени, системообразующий (по отношению объекта и предмета) механизм коммуникационного функционирования социальных структур, регионов, государств, планетарного общества».

Коммуникация - это актуальное взаимное действие, в момент которого осуществляется не обмен, а производство информации и смыслов. Причем и то, и другое не только осваивается участниками коммуникации, но и переформатирует окружающую среду посредством трансляции в нее продуцируемой информации и смыслов. Это произойдет, если субъекты коммуникации и окружающая среда будут обладать свойством рефлексии для восприятия, производства и освоения смыслов. В противном случае смыслы транслироваться не будут.

При этом достаточно несложно поставить задачу создания условий (тех же каналов) для возможности коммуникации и к этому свести управление ею. Точно также ограничиться управлением процессами запуска и прерывания коммуникации, но представляется, что коммуникационный менеджмент претендует на большее – управление самой неуловимой коммуникацией.

Рассмотрим упрощенную схему управления коммуникацией. Она включает двух коммуникантов (K1, K2), менеджера коммуникации (МК), связи между ними (МК->K1, МК->K2, МК->K1<->K2). Предполагается, что уже существуют достаточные условия для появления коммуникации, и тогда задача управления ею сводится к трем: инициация, поддержка, прерывание.

Для инициации коммуникации необходимо транслировать коммуникантам образ их контрагентов, а также возможное целеполагание

коммуникации. Прерывание коммуникации может быть осуществлено различными средствами, включая устранение условий необходимых для продолжения процесса, фиксацией выполнения задачи и даже трансляцией взаимно негативных образов коммуникантов.

Наиболее сложной задачей является поддержка. Коммуникация предполагает существование изменчивого локального коммуникативного поля, в котором циркулируют информационно-смысловые фреймы. Если у менеджера есть возможность манипулировать ими, то он может осуществлять информационные вбросы, менять акценты, инициировать провокационные вопросы и т.д.

Управление коммуникацией предполагает наличие внешней по отношению к коммуникации позиции, и кроме того наличие транскомуникативной цели, ради которой осуществляется управление. Это может быть производство какого-то продукта, разработка какой-то идеи, изменение чьих-то имиджевых характеристик и т.д. Иными словами, управление коммуникацией осуществляется не ради самой коммуникации, а ради чего-то другого, внешнего по отношению к ней.

В этом одно из основных отличий коммуникационного менеджмента от PR-деятельности. Это позволяет понимать коммуникационный менеджмент как целенаправленную деятельность, использующую для достижения результата систему коммуникаций.

Профессионализация PR-деятельности осуществляется на фоне становления информационного, по М. Кастельсу, общества. Этот термин в трактовке М. Кастельса указывает на атрибут особой формы социальной организации, в которой создание информации, ее обработка и передача становятся фундаментальными источниками производительности и власти. Ядром такой формы коммуникационной организации общества является не информация, а «сетевая логика его базисной структуры» [3]. Она придает распространяемой информации особые функции, системно преобразующие все основные сферы жизнедеятельности людей - от экономики и политики до образования и культуры. М. Кастельс говорит о *«плюралистической перспективе, которая объединяет вместе культурную идентичность, глобальное переплетение сетей и многомерную политику с широким кругом интересов»*. Только с помощью такой перспективы и можно, по его мнению, применить правильную методологию и объяснить особенности мультикультурного, взаимозависимого мира.

Здесь сталкиваются два, на первый взгляд, противоположных процесса: нивелирующая глобализация и идентифицирующая глокализация, что теоретически способно сгладить и негатив глобализации, и герметичность глокализации.

Проектный характер информационного общества передает проектные качества новым институированным в нем профессиональным средам, в том числе и такой как «связи с общественностью» [4].

Действительно:

- глобализация информации способствует глобализации управления коммуникациями, при усиливающейся транспарентности государств и экономик;
- фильтрация информации деструктурирует фильтрующие структуры; тем самым, между свободой распространения информации и ее мощностью, количеством и качеством возникает положительная обратная связь;
- PR-деятельность получает в свое распоряжение новые информационно-коммуникативные технологии;
- увеличивается воздействие коммуникативных технологий на развитие различных сфер человеческой деятельности;
- происходит переход к новым формам занятости, то есть возникают новые профессии; расширяются поля коммуникативных практик и увеличивается число людей, занятых в этих сферах деятельности.

Национальные информационные ресурсы становятся самым существенным потенциальным источником благосостояния, что стимулирует развитие национальной информационно-коммуникативной экономики, и вовлекает профессиональные коммуникативные практики в третью глобальную профессиональную революцию [5].

Третья профессиональная революция порождает появление профессионалов нового типа «транспрофессионалов», одной из отличительных особенностей которых является способность к эффективной совместно-творческой деятельности.

Транспрофессионалы должны быть готовы свободно за счет своего мышления и способов организации своей деятельности работать в различных профессиональных средах. Комплексирование методов, средств и способов мышления и деятельности под конкретную проблемную ситуацию, не имеющую стандартных вариантов решения— такова специфика транспрофессиональной работы. Ключевой процесс для третьей профессиональной революции - процесс «кастомизации» (от англ. customization) - ожидаемый результат проектируется совместно с заказчиком, обязательно учитывая его граничные условия [6]. Но это означает, что транспрофессионал должен быть готов выполнять функции предпринимателя и менеджера, а не только быть многосторонним техническим специалистом, способным осуществлять трансдисциплинарный синтез знаний.

Легко убедиться в том, что эффективный менеджер в области связей с общественностью уже обладает вышеприведенными качествами.

Действительно:

- узкая специализация в какой-то профессии означает, что в отличие от широко распространенного мнения, PR-деятельность не для дилетантов;
- способность к межпрофессиональной коммуникации необходима, поскольку PR-деятельность обслуживает различные профессиональные

среды и работает вместе над общей задачей со специалистами в области маркетинга, рекламы, менеджмента, журналистики и т.д.;

- способность к трансдисциплинарному синтезу знаний необходима потому, что PR-задача носит, как правило, комплексный характер, то есть требует для своего решения привлечения результатов множества научных дисциплин, а это делает необходимым поиск решений, выходящих за рамки отдельных дисциплин;

- ориентация на сочетание фундаментальных исследований с практическим решением проблем необходима, так как все задачи PR-деятельности научно-практические, то есть включают в себя исследовательский и практический компоненты;

- навыки командной работы необходимы, так как все работы в PR осуществляются в команде, причем членом этой команды всегда является заказчик;

- постоянное саморазвитие и самосовершенствование является следствием постоянного развития и совершенствования применяемых технологий, методов и инструментов;

- реальное и виртуальное вхождение в профессиональные и транспрофессиональные сети, необходимо, так как у PR-деятельности существует глобальная задача - управление информационно-коммуникативным пространством, которая решается посредством совместно-творческой организации деятельности.

То, что PR-деятельность можно с полным правом отнести к транспрофессиональной сфере вполне естественно, так как она наследует профессиональные черты целого ряда профессий: журналистики, маркетинга, рекламы, психологического консалтинга т.д., а также выполняет вполне определенную управленческую функцию, и вместе с этим интегрирует глобальные и глокальные параметры этих профессиональных сред.

Использованные источники:

1. Введение в коммуникационный менеджмент: учеб. пособие / Под ред. А.С. Орлова. – М. : Гардарики, 2005. – С. 15
2. Коммуникационный менеджмент: учеб. пособие / Под ред. В. М. Шепеля. – М. : Гардарики, 2004 – С. 30
3. Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. I. The Rise of the Network Society. Blackwell Publishers. Maiden, Massachusetts, USA. Oxford, UK, 1996. P. 21. (цит.по: Землянова Л.М. Сетевое общество, информационализм и виртуальная культура // Вестник Московского университета. Сер.10. Журналистика.1999. №2.)
4. Калмыков А.А. Информационное общество // Экономико-математический энциклопедический словарь/ Гл. ред. В.И. Данилов-Данильян. М.: Большая Российская энциклопедия: Издательский Дом «ИНФРА-М», 2008.

5. Термин «профессиональная революция» ввел британский социальный историк Г.Перкин. Им же выделены три глобальных профессиональных революции. См. Perkin G. The third revolution: Professional society in international perspective. L., 1996.

6. См. Управление персоналом: Учебник для вузов/ Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. М: ЮНИТИ, 2002.

*Андрюенко Е.А.
магистрант 2-го года обучения
Игрунова С.В., к.с.н.
доцент
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

О НЕОБХОДИМОСТИ РАЗРАБОТКИ ПРИКЛАДНОГО РЕШЕНИЯ ДЛЯ АНАЛИЗА ДАННЫХ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

В данной статье рассматриваются вопросы автоматизации отдельных видов деятельности в таможенных органах. Выявлена необходимость анализа и контроля данных в базах данных таможенных программных комплексов. Рассмотренные вопросы являются актуальными на сегодняшний момент, результаты имеют практическое применение.

Ключевые слова: автоматизированная система, таможенные органы.

Автоматизация таможенных технологий должна сводить к минимуму негативное влияние «человеческого фактора» в принятии каждого конкретного решения путем применения информационно-технических средств, интегрированных в единую систему оперативного управления таможенной деятельностью.

В настоящее время объемы электронных данных и документов в базах данных программных средств таможенных органов неуклонно растут, в связи с чем увеличивается количество ошибок и нарушений, связанных с оформлением электронных таможенных документов. Необходимо осуществлять постоянный контроль корректности заполнения формализованных документов, соблюдения временных ограничений на осуществление таможенных операций.

В деятельности инспекторов таможенного органа присутствует довольно много важных показателей, необходимость соблюдения которых требуется, согласно множеству различных нормативно-правовых актов всех уровней и инструкций должностных лиц.

Отслеживание описанных показателей ручным способом представляется намного менее удобным и целесообразным, чем их контроль с помощью автоматизированной системы и средств вычислительной техники. В случае использования единообразной системы сильно

упрощается обработка требуемой информации в различных отделах, что позволяет инспекторам легко ориентироваться в ней.

Таким образом, существует необходимость разработки системы анализа данных в сфере таможенного оформления и контроля с возможностью формирования:

- отчетов по процедурам, связанным с декларированием товаров и транспортных средств;
- отчетов по процедурам таможенного досмотра/осмотра;
- отчетов по процедуре таможенного транзита;
- отчетов, связанные с временным хранением товаров на складах временного хранения и таможенных складах;
- печатных бланков вышеперечисленных отчетов установленной формы для использования в документообороте таможенного органа.

В рамках проведенной работы был создан прототип прикладного решения для таможенных органов. Для решения поставленных задач была выбрана универсальная среда «С++ Builder» в сочетании с инструментом IVExpert на основе технологии InterBase. Пример экранной формы для одного из отчетов представлен на рисунке 1.

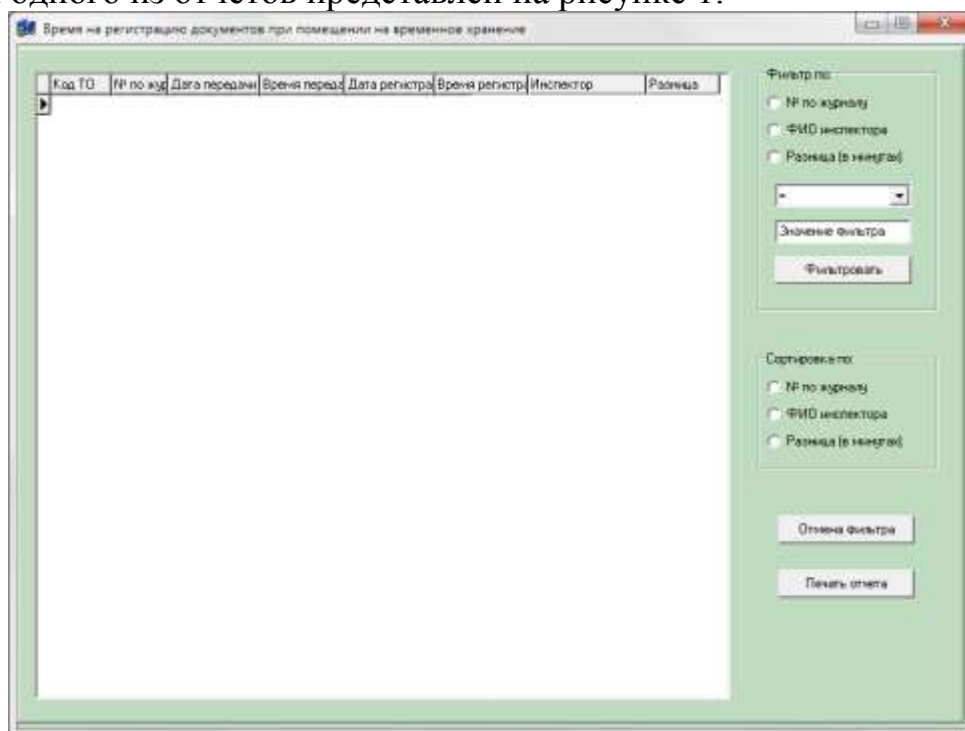


Рисунок 1- Экранная форма отчета

Также большим преимуществом созданной системы является возможность ее использования не только в рамках конкретного таможенного поста, но и в других таможенных органах Российской Федерации, где есть необходимость применения функций данной автоматизированной системы.

*Андриенко Е.А.
магистрант 2-го года обучения
Игрунова С.В., к.с.н.
доцент*

*Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

ОБЗОР ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ

В данной статье рассматриваются вопросы применения информационных технологий в таможенных органах. Описаны технологии, как используемые в штатном режиме, так и экспериментальные, проходящие тестирование в некоторых таможенных органах. Рассмотренные вопросы представляются актуальными в настоящее время.

Ключевые слова: информационные технологии, таможенные органы, электронное декларирование, управление рисками.

Применение передовых информационных технологий в органах государственной власти, деятельность которых сопряжена с необходимостью обработки и анализа большого объема разнородной информации, на современном этапе особенно актуально. Именно передовые информационные технологии являются одним из основных факторов, определяющих тенденции развития Федеральной таможенной службы России (ФТС России) и инструментов администрирования [1].

Одной из важнейших информационных технологий, применяемых в таможенных органах, стало электронное декларирование. Процедура электронного декларирования – процесс информационного взаимодействия при декларировании товаров и транспортных средств с использованием электронной формы декларирования, в рамках которого выполняются определенные сценарии обмена электронными сообщениями.

Вся информация, как входящая, так и исходящая, используемая при взаимодействии с информационной системой декларанта (заинтересованного лица), передается в виде электронных сообщений в формате XML.

Электронное сообщение содержит информацию, структурированную и передаваемую в соответствии с порядком, определенном спецификацией интерфейса взаимодействия между автоматизированной системой таможенных органов и информационными системами лиц, декларирующих товары и транспортные средства с использованием электронной формы декларирования, а также включает в себя в себя один технологический или прикладной электронный документ, либо «документ-контейнер».

Сообщение представляет собой XML-документ, оформленный в виде конверта. Конверт состоит из двух частей: блока заголовков (Header) и

тела сообщения (Body). Блок заголовков содержит технологическую информацию, необходимую для передачи и обработки электронного сообщения. Тело сообщения (Body) представляет собой электронный документ, сформированный в соответствии с положениями спецификации. Передача электронных сообщений, не содержащих элемент Body, не допускается [2].

Не менее важной представляется информационная технология управления рисками. Для таможенных органов любой страны всегда существует элемент риска при оказании содействия передвижению товаров и физических лиц. Расширение методов контроля для обеспечения соблюдения таможенного законодательства должно осуществляться пропорционально уровню риска, который необходимо определить. Уровень риска определяется в контексте приоритетов таможенных органов конкретной страны, в соответствии с выбранной стратегией применения мер тарифного и нетарифного регулирования.

В настоящее время уже разработаны общероссийские, региональные и местные профили рисков [3]. Проводится работа по автоматизации создания проектов профилей риска, формирования базы данных профилей риска, их доведения до таможенных постов и выявления рисков при декларировании. Создан и начинает использоваться единый реестр субъектов внешнеэкономической деятельности.

Общая технология автоматизированного принятия решений при проведении таможенных процедур в пункте пропуска должна включать три этапа:

1. Прием и ввод документов в автоматизированную систему информации из документов.
2. Автоматическая селекция товаров.
3. Анализ рисков и принятие решений.

На этапе приема документов от перевозчика (экспедитора) должна происходить проверка содержащихся в них сведений на логическую корректность, внутреннюю непротиворечивость, полноту и достаточность для осуществления таможенных операций.

Результатом автоматической проверки документов является информирование перевозчика (экспедитора) об их приеме и регистрации или о причинах невозможности приема с перечнем ошибок и (или) недостающих сведений. Если документы приняты, то они помещаются в базу данных регионального узла и в дальнейшем должны использоваться на этапе автоматической селекции товаров.

После проведения автоматической селекции товаров и всех необходимых проверок выполняется анализ рисков с использованием информации, хранящейся в централизованном информационном ресурсе. На этом этапе каждому критерию поставляется в соответствие вес, с которым он используется при анализе рисков. Система весов позволяет делать систему

настраиваемой и обеспечить возможность оперативно реагировать на изменение тенденций на рынках товаров и обстановки на пунктах пропуска.

По результатам анализа рисков система автоматически выдает должностному лицу пункта пропуска решения, которые носят для него обязательный характер.

Вышеописанные технологии уже в полном объеме используются в деятельности таможенных органов. В настоящее время в экспериментальном режиме отрабатываются новые информационные технологии: автоматический контроль таможенной стоимости, автоматическая регистрация декларации на товары, поданной в виде электронного документа, и автоматический выпуск товаров.

Развитие и совершенствование информационных технологий в таможенном деле позволит сократить сроки исполнения операций и повысить качество принимаемых решений.

Использованные источники:

1. Ясенев В.Н. Информационные таможенные технологии: Учебное пособие. Часть 1. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского, 2014. – 88 с.
2. Единая автоматизированная информационная система таможенных органов. Описание структуры служебного конверта электронного сообщения. Версия 2.0, 2008. – 8 с.
3. Афонин П.Н. Информационные таможенные технологии: Учебник. — СПб.: Троицкий мост, 2012. – 352 с.: ил.

Анисимова Э.С.

ассистент

кафедра информатики и дискретной математики

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Россия, г. Елабуга

«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАТИКА»: МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ В ВУЗЕ

Аннотация. В данной статье рассматриваются методические аспекты преподавания дисциплины «Экономическая информатика». Предлагается использование в процессе обучения дистанционного образовательного ресурса. Дистанционный ресурс включает в себя теоретический материал, лабораторные работы по курсу, перечень индивидуальных заданий, а также образцы выполнения заданий. Все задания имеют профессиональную направленность. Студенты учатся составлять и оформлять бизнес-план, готовить презентацию к проекту, обрабатывать и анализировать числовую информацию, разрабатывать базы данных.

Ключевые слова: дистанционный образовательный ресурс, экономическая информатика.

Дисциплина «Экономическая информатика» изучается на 1-м курсе студентами экономического направления бакалавриата [2]. Целями изучения дисциплины «Экономическая информатика» являются формирование знаний о теоретических основах информатики и эффективное применение информационных технологий студентами в их будущей профессиональной деятельности. Будущие экономисты должны стать уверенными пользователями информационных систем предприятий и организаций в различных сферах деятельности, должны быть готовы работать в условиях быстро развивающихся информационных технологий, грамотно ставить и выполнять задачи при создании информационных систем, четко формулировать требования и грамотно оценивать предлагаемые проектные решения. Только на основе эффективного использования информационных технологий сотрудниками возможны рациональное управление, правильное принятие решений и успешное развитие предприятия.

Изучение экономической информатики является обязательной составной частью информационной подготовки бакалавров по экономическим направлениям. Продолжая многоуровневую информационную подготовку для будущих бакалавров экономики на этапе вузовского образования, дисциплина «Экономическая информатика» является вузовской вариативной частью цикла общих математических и естественно-научных дисциплин Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) [1].

Для эффективного изучения дисциплины необходима эффективная организация учебного процесса. С этой целью был разработан дистанционный электронный образовательный ресурс «Экономическая информатика».

Образовательный ресурс «Экономическая информатика» разработан на портале электронного обучения КФУ.

Электронное обучение – одна из современных мировых тенденций развития образования. Основой электронного обучения является применение дистанционных образовательных технологий — совокупности методов, форм и средств опосредованного (в основном через Интернет) взаимодействия обучаемых с преподавателем и друг с другом в процессе обучения.

Дистанционные образовательные технологии применяются как в традиционном (очном), так и в удаленном (заочном) обучении – на различных уровнях: в программах высшего профессионального образования, в дополнительных образовательных программах, в программах повышения квалификации и профессиональной переподготовки кадров.

Целью внедрения электронного обучения в КФУ является повышение эффективности учебного процесса за счет использования активных методов обучения и индивидуализации образовательных траекторий.

Ресурс «Экономическая информатика» включает необходимый теоретический материал, перечень лабораторных работ и список заданий для самостоятельной работы студентов.

Теоретический материал включает основы экономической информатики, прикладное программное обеспечение офисного назначения:

- текстовые процессоры;
- программные средства презентаций;
- процессоры электронных таблиц.

Перечень лабораторных работ охватывает материал, обеспечивающий:

• практику в Microsoft Word: работу с шаблонами, таблицами, графическими объектами, редактирование существующих документов, использование стилей, создание документов с газетными колонками и т.д.;

• создание и редактирование презентаций в Microsoft Excel;

• работу в Microsoft Excel: использование формул, функций, построение диаграмм и графиков, создание списков, а также совместную работу Microsoft Excel и Microsoft Word;

• работу в Microsoft Access: создание базы данных, построение форм, отчетов.

Каждая лабораторная работа содержит необходимые теоретические материалы и пошаговое описание предлагаемой работы.

В состав дистанционного ресурса входят также приложения, включающие в себя задания для самостоятельной работы студентов и образцы выполнения заданий.

Использование дистанционного образовательного ресурса при изучении дисциплины «Экономическая информатика» облегчает работу со студентами, обеспечивает высокий уровень взаимодействия, способствует повышению эффективности учебного процесса.

Использованные источники:

1. Анисимова Э.С., Ибатуллин Р.Р. Дистанционный образовательный ресурс «Экономическая информатика» в подготовке бакалавров экономического направления // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1; URL: <http://www.science-education.ru/121-19033> (дата обращения: 13.05.2015).

2. Иванова Л.В., Юрзанова Т.К. Роль дисциплины «Экономическая информатика» в подготовке бакалавров экономического направления // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2014. № 5–6. С. 78–81.

3. Иванова Л.В., Юрзанова Т.К. Информационные технологии в подготовке будущих экономистов // Сборник научных трудов SWorld. 2013. Т. 12. № 4. С. 41–43.

4.Иванова Л.В., Юрзанова Т.К. Информационные технологии в профессиональной подготовке бакалавров экономического направления //Сборник научных трудов SWorld. 2014. Т. 11. № 2. С. 24–29.

5.Тимофеев Д.С., Анисимова Э.С. Разработка электронного образовательного ресурса на площадке «Тулпар» системы дистанционного обучения КФУ // Сборник научных трудов SWorld. 2014. Т. 7. № 2. С. 80–83.

Анисимова Э.С.

ассистент

кафедра информатики и дискретной математики

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Россия, г. Елабуга

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО РЕСУРСА «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАТИКА» В ПОДГОВКЕ БУДУЩИХ ЭКОНОМИСТОВ

Аннотация. Данная статья посвящена профессиональной составляющей дистанционного образовательного ресурса при изучении дисциплины «Экономическая информатика». Дистанционный ресурс включает в себя теоретический материал, лабораторные работы по курсу, перечень индивидуальных заданий, а также образцы выполнения заданий. Все задания имеют профессиональную направленность. Студенты учатся составлять и оформлять бизнес-план, готовить презентацию к проекту, обрабатывать и анализировать числовую информацию, разрабатывать базы данных.

Ключевые слова: дистанционный образовательный ресурс, экономическая информатика.

Дисциплина «Экономическая информатика» изучается на 1-м курсе студентами экономического направления бакалавриата. Целями изучения дисциплины «Экономическая информатика» являются формирование знаний о теоретических основах информатики и эффективное применение информационных технологий студентами в их будущей профессиональной деятельности. Будущие экономисты должны стать уверенными пользователями информационных систем предприятий и организаций в различных сферах деятельности, должны быть готовы работать в условиях быстро развивающихся информационных технологий, грамотно ставить и выполнять задачи при создании информационных систем, четко формулировать требования и грамотно оценивать предлагаемые проектные решения. Только на основе эффективного использования информационных технологий сотрудниками возможны рациональное управление, правильное принятие решений и успешное развитие предприятия.

Для эффективного изучения дисциплины необходима эффективная организация учебного процесса. С этой целью разработан дистанционный электронный образовательный ресурс «Экономическая информатика».

Ресурс «Экономическая информатика» включает необходимый теоретический материал, перечень лабораторных работ и список заданий для самостоятельной работы студентов.

Теоретический материал включает основы экономической информатики, прикладное программное обеспечение офисного назначения:

- текстовые процессоры;
- программные средства презентаций;
- процессоры электронных таблиц.

Перечень лабораторных работ охватывает материал, обеспечивающий:

- практику в Microsoft Word: работу с шаблонами, таблицами, графическими объектами, редактирование существующих документов, использование стилей, создание документов с газетными колонками и т.д.;
- создание и редактирование презентаций в Microsoft Excel;
- работу в Microsoft Excel: использование формул, функций, построение диаграмм и графиков, создание списков, а также совместную работу Microsoft Excel и Microsoft Word;
- работу в Microsoft Access: создание базы данных, построение форм, отчетов.

Каждая лабораторная работа содержит необходимые теоретические материалы и пошаговое описание предлагаемой работы.

В состав дистанционного ресурса входят также приложения, включающие в себя задания для самостоятельной работы студентов и образцы выполнения заданий.

Лабораторные работы призваны подготовить студентов к выполнению заданий для самостоятельной работы. Задания для самостоятельной работы студентов направлены на проверку усвоения знаний и сформированности навыков по дисциплине «Экономическая информатика». Задания связаны с будущей профессиональной деятельностью студентов.

Первое задание – разработка бизнес-плана предприятия.

Разработка бизнес-плана заставляет разработчика объективно и критически взглянуть на проект, оценить его в первом приближении. Бизнес-план является основой для ответа на следующие вопросы: целесообразно ли вкладывать деньги в данный проект и принесет ли он доходы, которые окупят все затраты сил и средств.

Одно из основных правил при составлении — бизнес-план должен быть хорошо оформлен. Во-вторых, бизнес-план должен быть кратким. В бизнес-плане нежелательны второстепенные по значению схемы, таблицы и графики; оставлять рекомендуется только самые необходимые.

В приложении содержатся примеры бизнес-плана проекта строительства жилого комплекса и АО «Хлебная база», а также шаблоны для

создания бизнес-плана в Microsoft Word. Таким образом, при выполнении данного задания проверяются умения студентов работать в текстовом редакторе: использовать шаблоны, стили, графические объекты, оформлять текст, создавать автоматическое оглавление, колонтитулы, а также обрабатывать числовую информацию в редакторе электронных таблиц: использовать функции, формировать списки, создавать диаграммы, графики и внедрять созданные объекты в документ MSWord.

Второе задание – создание презентации и рекламы бизнес-проекта.

На основе разработанного в MSWord бизнес-проекта студенты готовятся к его защите.

Для этого создается презентация в MS Power Point. Презентация должна отображать основное содержание бизнес-проекта. Она должна иметь деловое оформление. Здесь проверяется умение студентов сочетать текст и графику, графики и таблицы.

Реклама бизнес-проекта также разрабатывается в MS Power Point.

Третье задание проверяет умение студентов работать в Microsoft Excel. Оно включает в себя:

- 1) задания по рисованию плоскостного графика;
- 2) задания по рисованию пространственного графика;
- 3) задания по решению уравнений.

Все задания распределяются между студентами по вариантам. Задания по рисованию плоскостного и пространственного графиков схожи. Оба связаны с умением построить графики (диаграммы). Единственное отличие – в первом случае график на плоскости, во втором – в пространстве. Первоначально студент должен определить область определения функции, затем по заданным им с определенным шагом значениям аргумента определить значения функции, используя необходимые математические функции.

Задание по решению уравнения проверяет умение учащихся решать задачи оптимизации – использовать такие инструменты, как подбор параметра, поиск решения и т.п.

В приложении содержится образец оформления решений заданий Microsoft Excel.

Четвертое задание – разработка базы данных бизнес-проекта. Здесь студенты конструируют базу данных своего предприятия в MS Access – определяют основные таблицы и устанавливают связи между ними. Далее создаются формы и отчеты.

Использование дистанционного образовательного ресурса при изучении дисциплины «Экономическая информатика» обеспечивает высокий уровень взаимодействия, способствует повышению эффективности учебного процесса и активизирует профессиональную направленность обучения.

Использованные источники:

1. Анисимова Э.С., Ибатуллин Р.Р. Дистанционный образовательный ресурс «Экономическая информатика» в подготовке бакалавров экономического направления // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1; URL: <http://www.science-education.ru/121-19033> (дата обращения: 13.05.2015).
2. Иванова Л.В., Юрзанова Т.К. Информационные технологии в профессиональной подготовке бакалавров экономического направления // Сборник научных трудов SWorld. 2014. Т. 11. № 2. С. 24–29.
3. Тимофеев Д.С., Анисимова Э.С. Разработка электронного образовательного ресурса на площадке «Тулпар» системы дистанционного обучения КФУ // Сборник научных трудов SWorld. 2014. Т. 7. № 2. С. 80–83.

*Анисимова Э.С.
ассистент
кафедры информатики и дискретной математики
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга*

ПРАКТИЧЕСКАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАТИКА» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Аннотация. Данная статья посвящена рассмотрению практической составляющей дисциплины «Экономическая информатика». Предлагается использование в процессе обучения дистанционного образовательного ресурса по данной дисциплине. Дистанционный ресурс включает в себя теоретический материал, лабораторные работы по курсу, перечень индивидуальных заданий, а также образцы выполнения заданий. Студенты учатся составлять и оформлять бизнес-план, готовить презентацию к проекту, обрабатывать и анализировать числовую информацию, разрабатывать базы данных.

Ключевые слова: дистанционный образовательный ресурс, экономическая информатика, практическая направленность.

Дисциплина «Экономическая информатика» изучается на 1-м курсе экономического направления бакалавриата. Целями изучения дисциплины «Экономическая информатика» являются формирование знаний о теоретических основах информатики и эффективное применение информационных технологий студентами в их будущей профессиональной деятельности. Будущие экономисты должны стать уверенными пользователями информационных систем предприятий и организаций в различных сферах деятельности, должны быть готовы работать в условиях быстро развивающихся информационных технологий, грамотно ставить и выполнять задачи при создании информационных систем, четко формулировать требования и грамотно оценивать предлагаемые проектные

решения. Лишь на основе эффективного использования информационных технологий сотрудниками возможны рациональное управление, правильное принятие решений и успешное развитие предприятия.

Изучение дисциплины «Экономическая информатика» является обязательной составной частью информационной подготовки бакалавров по экономическим направлениям. Продолжая многоуровневую информационную подготовку для будущих бакалавров экономики на этапе вузовского образования, дисциплина «Экономическая информатика» является вузовской вариативной частью цикла общих математических и естественно-научных дисциплин Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) [1].

Для эффективного изучения дисциплины необходима эффективная организация учебного процесса. С этой целью был разработан дистанционный электронный образовательный ресурс «Экономическая информатика».

Образовательный ресурс «Экономическая информатика» разработан на портале электронного обучения КФУ.

Электронное обучение – одна из современных мировых тенденций развития образования. Основой электронного обучения является применение дистанционных образовательных технологий — совокупности методов, форм и средств опосредованного (в основном через Интернет) взаимодействия обучаемых с преподавателем и друг с другом в процессе обучения.

Дистанционные образовательные технологии применяются как в традиционном (очном), так и в удаленном (заочном) обучении – на различных уровнях: в программах высшего профессионального образования, в дополнительных образовательных программах, в программах повышения квалификации и профессиональной переподготовки кадров.

Целью внедрения электронного обучения в КФУ является повышение эффективности учебного процесса за счет использования активных методов обучения и индивидуализации образовательных траекторий.

Ресурс «Экономическая информатика» включает необходимый теоретический материал, перечень лабораторных работ и список заданий для самостоятельной работы студентов.

Теоретический материал включает основы экономической информатики, прикладное программное обеспечение офисного назначения:

- текстовые процессоры;
- программные средства презентаций;
- процессоры электронных таблиц.

Перечень лабораторных работ охватывает материал, обеспечивающий:

- практику в Microsoft Word: работу с шаблонами, таблицами, графическими объектами, редактирование существующих документов, использование стилей, создание документов с газетными колонками и т.д.;
- создание и редактирование презентаций в Microsoft Excel;
- работу в Microsoft Excel: использование формул, функций, построение диаграмм и графиков, создание списков, а также совместную работу Microsoft Excel и Microsoft Word;
- работу в Microsoft Access: создание базы данных, построение форм, отчетов.

Каждая лабораторная работа содержит необходимые теоретические материалы и пошаговое описание предлагаемой работы.

В состав дистанционного ресурса входят также приложения, включающие в себя задания для самостоятельной работы студентов и образцы выполнения заданий.

Использование дистанционного образовательного ресурса «Экономическая информатика» имеет высокую практическую направленность, обеспечивает высокий уровень взаимодействия, способствует повышению эффективности учебного процесса.

Использованные источники:

1. Анисимова Э.С., Ибатуллин Р.Р. Дистанционный образовательный ресурс «Экономическая информатика» в подготовке бакалавров экономического направления // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1; URL: <http://www.science-education.ru/121-19033> (дата обращения: 13.05.2015).
2. Иванова Л.В., Юрзанова Т.К. Информационные технологии в профессиональной подготовке бакалавров экономического направления // Сборник научных трудов SWorld. 2014. Т. 11. № 2. С. 24–29.
3. Тимофеев Д.С., Анисимова Э.С. Разработка электронного образовательного ресурса на площадке «Тулпар» системы дистанционного обучения КФУ // Сборник научных трудов SWorld. 2014. Т. 7. № 2. С. 80–83.

*Анисимова Э.С.
ассистент
кафедры информатики и дискретной математики
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга*

ВОЗМОЖНОСТИ СОЗДАНИЯ УЧЕБНЫХ КУРСОВ НА ПОРТАЛЕ ЭЛЕКТРОННОГО ОБУЧЕНИЯ КФУ

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные аспекты разработки учебных курсов на портале электронного обучения КФУ.

Ключевые слова: учебный курс, электронное обучение.

Электронное обучение – одна из современных мировых тенденций развития образования. Основой электронного обучения является применение

дистанционных образовательных технологий — совокупности методов, форм и средств опосредованного (в основном через Интернет) взаимодействия обучаемых с преподавателем и друг с другом в процессе обучения.

Дистанционные образовательные технологии применяются как в традиционном (очном), так и в удаленном (заочном) обучении – на различных уровнях: в программах высшего профессионального образования, в дополнительных образовательных программах, в программах повышения квалификации и профессиональной переподготовки кадров.

Целью внедрения электронного обучения в КФУ является повышение эффективности учебного процесса за счет использования активных методов обучения и индивидуализации образовательных траекторий.

LMS MOODLE является основой системы электронного обучения в КФУ.

MOODLE (Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment – модульная объектно-ориентированная динамическая образовательная среда) – свободно распространяемое веб-приложение, предоставляющее возможность создавать сайты для электронного обучения (электронные курсы).

Электронные курсы содержат все необходимые обучающие, вспомогательные и контролирующие материалы (или ссылки на них), а также методические инструкции (для обучаемых и для преподавателя) в соответствии с рабочей программой дисциплины.

Электронные курсы КФУ размещены на следующих площадках MOODLE:

- Дистанционное образование в КФУ
- Зилант - «исторически» первая в КФУ, была создана в 2008 г. на базе факультета Вычислительной математики и кибернетики (в настоящее время входящего в состав Института вычислительной математики и информационных технологий). На Зиланте используется MOODLE версии 1.9.x.
- Барс - «унаследована» от Татарского государственного гуманитарно-педагогического университета. Создана в 2009 г., используется MOODLE версии 1.9.x.
- Тулпар - используется с 2012 г., установлена MOODLE 2.x.

В данной статье будет рассмотрена площадка «Дистанционное образование в КФУ».

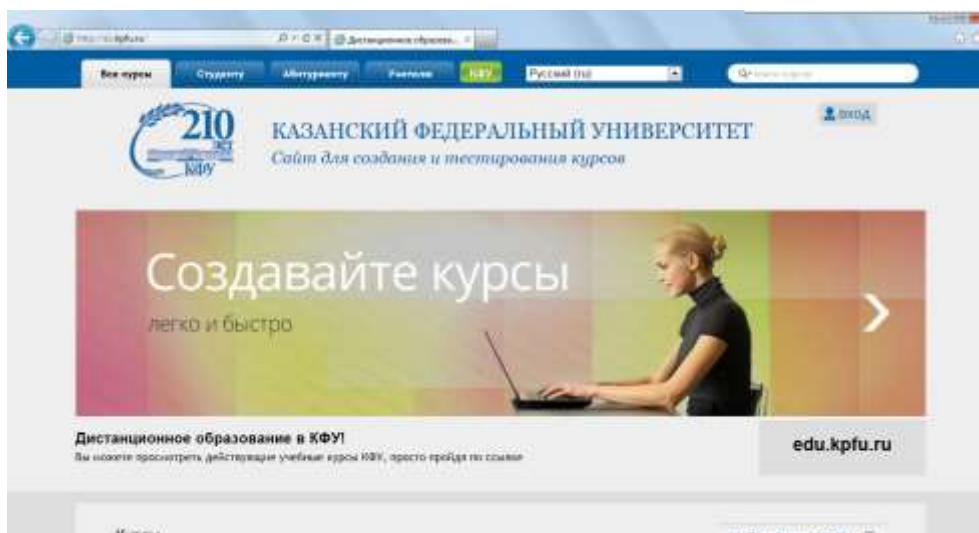


Рис.1. Площадка «Дистанционное образование в КФУ»

При создании учебного курса разработчик может добавлять следующие элементы:

- Модуль Анкета обеспечивает три типа анкет для оценивания и стимулирования обучения в дистанционных курсах. Преподаватель может использовать их для сбора данных, которые помогут ему лучше узнать своих студентов и поразмышлять об эффективности обучения.

- Модуль «Анкетный опрос» позволяет провести опрос с целью сбора данных от пользователей, используя различные типы вопросов.

- Модуль «База данных» позволяет участникам создавать, обслуживать и искать записи из совокупности. Структура записей определяется преподавателем через количество полей. Типы полей включают флажки, переключатели, выпадающие списки, меню, текстовые области, гиперссылки, изображения и загружаемые файлы.

- Модуль Вики (Wiki) позволяет участникам добавлять и редактировать набор связанных веб-страниц. Вики может быть совместной - все способны редактировать ее, или индивидуальной, которую только автор может редактировать. В Вики сохраняется история предыдущих версий каждой страницы с перечислением изменений, сделанных каждым участником.

- Активный модуль «Внешнее приложение» позволяет студентам взаимодействовать с обучающими ресурсами и активными элементами на других веб-сайтах. Например, внешнее приложение может обеспечить доступ к новому типу деятельности или учебным материалам.

- Модуль «Глоссарий» позволяет участникам создавать и поддерживать список определений, подобный словарю или собирать и систематизировать ресурсы и информацию.

- Учебный элемент «Задание» позволяет преподавателям добавлять коммуникативные задания, собирать студенческие работы, оценивать их и предоставлять отзывы.

- Активный элемент «Лекция» позволяет преподавателю располагать контент и/или практические задания (тесты) в интересной и гибкой форме.

- Элемент курса «Тест» позволяет преподавателю создавать тесты, состоящие из вопросов разных типов: Множественный выбор, Верно/неверно, На соответствие, Короткий ответ, Числовой.

- Модуль «Форум» позволяет участникам общаться в асинхронном режиме т.е. в течение длительного времени.

а также ресурсы:

- Модуль «Гиперссылка» позволяет преподавателю разместить веб-ссылку как ресурс курса. Ссылка может быть связана с любым ресурсом, который находится в свободном доступе в Интернете (напр. документы и изображения).

- Модуль Книга позволяет преподавателю создать многостраничный ресурс, подобный книге, с главами и подглавами. Книги могут содержать медиа-файлы, а также длинную текстовую информацию, которая может быть разбита на разделы.

- Модуль «Страница» позволяет преподавателю создать ресурс «веб-страница» с помощью текстового редактора. Страница может отображать текст, изображения, звук, видео, веб-ссылки и внедренный код, например Google Maps.

- Модуль «Файл» позволяет преподавателю представить файл как ресурс курса. Если это возможно, то файл будет отображаться в интерфейсе курса, в противном случае студентам будет предложено скачать его.

Таким образом, использование электронных курсов в учебном процессе облегчает работу со студентами, обеспечивает высокий уровень взаимодействия, способствует повышению эффективности учебного процесса.

Использованные источники:

1. Система электронного обучения. URL: <http://kpfu.ru/open/sistema-elektronnogo-obucheniya>

2. Анисимова Э.С., Ибатуллин Р.Р. Дистанционный образовательный ресурс «Экономическая информатика» в подготовке бакалавров экономического направления // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1; URL: <http://www.science-education.ru/121-19033> (дата обращения: 13.05.2015).

Анисимова Э.С.
ассистент
кафедра информатики и дискретной математики
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга

КОМПЬЮТЕРНЫЕ НАУКИ И ПРИРОДА.
СИСТЕМЫ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА,
ФУНКЦИОНИРУЮЩИЕ ПО БИОЛОГИЧЕСКИМ ПРИНЦИПАМ

Аннотация. В данной статье рассматриваются системы искусственного интеллекта, функционирующие по биологическим принципам: нейронные сети, генетические алгоритмы, нечеткие алгоритмы.

Ключевые слова: искусственный интеллект, нейронные сети, генетические алгоритмы, нечеткая логика.

Миллионы лет природа отработывала и совершенствовала свои творения. В течение всего этого времени животный и растительный мир развивался, приспособлялся ко всевозможным изменениям окружающей среды. На каждом этапе, при каждом значительном изменении климата природа делала шаг вперед, подвергая пересмотру прежние решения.

Начав с изучения внешней, наблюдаемой стороны творений природы, с копирования того, что было доступно непосредственно созерцанию, человек в дальнейшем стал вникать в сущность вещей и процессов окружающего мира, научился вскрывать их глубокие взаимосвязи, познавать законы природы и, опираясь на добытые знания, перешел к преобразованию познанных вещей и процессов в соответствии с запросами практики. Тысячи лет человек мечтал летать, как птица, и это вдохновляло его на создание бесчисленных проектов летательных аппаратов. В дошедших до нас трудах алхимика Иакова IV Шотландского, Джоана Домиана (ок. 1500 года), в тетрадях гениального художника, замечательного инженера, гидравлика и механика Леонардо да Винчи (1452-1519) можно найти множество схем, набросков, рисунков летательных аппаратов с машущими крыльями. Но все попытки построить летательный аппарат на принципе машущих крыльев птицы неизменно терпели неудачи. Изобретателям не хватало одной существенной детали – двигателя, достаточно лёгкого и мощного, чтобы приводить в движение крылья; в их распоряжении была только мышечная сила человека, заведомо непригодная для этой цели. Великий русский ученый Н. Е. Жуковский (1847-1921), анализируя полёт птиц, открыл «тайну крыла», разработал методику расчёта подъёмной силы крыла, той силы, которая держит самолет в воздухе. Его работа «О парении птиц» (1881 год) лежит в основе современной аэродинамики. Таких примеров успешно заимствованных человеком у живой природы замечательных идей, конструкторских, технологических и других решений, сыгравших

выдающуюся роль в развитии ряда областей науки и техники, можно было бы привести еще десятки и сотни.

В середине XX века начинается история искусственного интеллекта как нового научного направления. К этому времени уже было сформировано множество предпосылок его зарождения: среди философов давно шли споры о природе человека и процессе познания мира, нейрофизиологи и психологи разработали ряд теорий относительно работы человеческого мозга и мышления, экономисты и математики задавались вопросами оптимальных расчётов и представления знаний о мире в формализованном виде; наконец, зародился фундамент математической теории вычислений – теория алгоритмов – и были созданы первые компьютеры.

Возможности новых машин в плане скорости вычислений оказались больше человеческих, поэтому в учёном сообществе закрался вопрос: каковы границы возможностей компьютеров и достигнут ли машины уровня развития человека? В 1950 году один из пионеров в области вычислительной техники, английский учёный Алан Тьюринг, пишет статью под названием «Может ли машина мыслить?», в которой приводит свои ответы на подобные вопросы, и описывает процедуру, с помощью которой можно будет определить момент, когда машина сравняется в плане разумности с человеком, получившей название теста Тьюринга.

Термин искусственный интеллект (англ. Artificial Intelligence) был предложен Джоном Маккарти в 1956 г. на конференции в Дартмутском колледже (США). А родоначальником искусственного интеллекта принято считать средневекового испанского философа, математика и поэта Раймонда Луллия, который еще в XIII веке попытался создать механическую машину для решения различных задач, на основе разработанной им всеобщей классификации понятий.

Сегодня существуют разные подходы к определению интеллекта. Аналитический подход предполагает анализ высшей нервной деятельности человека до низшего, неделимого уровня (элементарная реакция на внешние раздражители, раздражение синапсов совокупности связанных функцией нейронов) и последующее воспроизведение этих функций. Существует определение интеллекта как способности решать интеллектуальные задачи (у которых не существует известного алгоритма решения: доказательство недоказанной теоремы, научное открытие, художественная деятельность...). Некоторые специалисты за интеллект принимают способность рационального выбора, в условиях недостатка информации.

Сегодня существует два основных подхода к разработке искусственного интеллекта:

- семиотический — создание экспертных систем, баз знаний и систем логического вывода;

- биологический — изучение нейронных сетей, генетических алгоритмов, моделирующих интеллектуальное поведение на основе биологических элементов.

Искусственные нейронные сети – математические модели, а также их программные или аппаратные реализации, построенные по принципу организации и функционирования биологических нейронных сетей.

Генетический алгоритм – это эвристический алгоритм поиска, используемый для решения задач оптимизации и моделирования путём случайного подбора, комбинирования и вариации искомых параметров с использованием механизмов, аналогичных естественному отбору в природе.

Генетические алгоритмы используют принципы и терминологию, заимствованные у биологической науки – генетики. В генетическом алгоритме каждая особь представляет потенциальное решение некоторой проблемы. Особь кодируется строкой двоичных символов – хромосомой, каждый бит которой называется геном. Множество особей – потенциальных решений составляет популяцию. Поиск оптимального решения проблемы выполняется в процессе эволюции популяции, т.е. последовательного преобразования одного конечного множества решений в другое с помощью генетических операторов репродукции, кроссинговера и мутации.

Первой работой, заложившей основы нового подхода к анализу сложных систем и процессов принятия решений была опубликованная в 1964 г. статья американского профессора Л.А.Заде. Суть подхода, получившего название **нечёткой логики** (Fuzzy Logic), заключается в следующем: 1) в нем используются так называемые "лингвистические" переменные вместо обычных числовых переменных или в дополнение к ним; 2) простые отношения между переменными описываются с помощью нечётких высказываний; 3) сложные отношения описываются нечёткими алгоритмами.

Данные методы хорошо известны и успешно применяются сегодня при построении систем искусственного интеллекта, хотя появляется ряд других методов, заимствованных из природы (муравьиные алгоритмы – имитируют поведение колонии муравьев, пчелиные алгоритмы – поведение пчёл, алгоритм умных капель – поведение потоков (множеств капель) в реке и т.д.).

Использованные источники:

1. Барсегян А.А., Куприянов М.С., Степаненко В.В., Холод И.И. Технологии анализа данных: Data Mining, Visual Mining, Text Mining, OLAP – СПб.: БХВ-Петербург, 2007. – 384 с.
2. Головкин В.А. Нейронные сети: обучение, организация и применение. Учеб. пособие для вузов / Общая ред. А.И. Галушкина. – М.: ИПРЖР, 2001. – 256 с.
3. Девятков В. В. Системы искусственного интеллекта / Гл. ред. И. Б. Фёдоров. — М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2001. — 352 с.

Анисимова Э.С.
ассистент
кафедра информатики и дискретной математики
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга

МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА: БИОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Аннотация. Данная статья посвящена биологическому подходу в моделировании систем искусственного интеллекта

Ключевые слова: искусственный интеллект.

*«Человек ничего не творит заново, чего бы уже не было в природе в
скрытом или потенциальном виде»*

Сергей Булгаков

Живая природа - гениальный конструктор, инженер, технолог, великий зодчий и строитель. С незапамятных времен она служила человеку источником вдохновения в его стремлении к научному и техническому прогрессу. Стремление подражать творчеству живой природы, созданным ею биологическим системам, нашло свое яркое выражение уже в первых орудиях труда, созданных человеком на заре его трудовой деятельности.

Начав с изучения внешней, наблюдаемой стороны творений природы, с копирования того, что было доступно непосредственно созерцанию, человек в дальнейшем стал вникать в сущность вещей и процессов окружающего мира, научился вскрывать их глубокие взаимосвязи, познавать законы природы и, опираясь на добытые знания, перешел к преобразованию познанных вещей и процессов в соответствии с запросами практики. Тысячи лет человек мечтал летать, как птица, и это вдохновляло его на создание бесчисленных проектов летательных аппаратов. В дошедших до нас трудах алхимика Иакова IV Шотландского, Джоана Домиана (ок. 1500 года), в тетрадах гениального художника, замечательного инженера, гидравлика и механика Леонардо да Винчи (1452-1519) можно найти множество схем, набросков, рисунков летательных аппаратов с машущими крыльями. Но все попытки построить летательный аппарат на принципе машущих крыльев птицы неизменно терпели неудачи. Изобретателям не хватало одной существенной детали – двигателя, достаточно лёгкого и мощного, чтобы приводить в движение крылья; в их распоряжении была только мышечная сила человека, заведомо непригодная для этой цели. Великий русский ученый Н. Е. Жуковский (1847-1921), анализируя полёт птиц, открыл «тайну крыла», разработал методику расчёта подъёмной силы крыла, той силы, которая держит самолет в воздухе. Его работа «О парении птиц» (1881 год) лежит в основе современной аэродинамики. Таких примеров успешно заимствованных человеком у живой природы замечательных идей,

конструкторских, технологических и других решений, сыгравших выдающуюся роль в развитии ряда областей науки и техники, можно было бы привести еще десятки и сотни.

С древних времён человек стремился упростить свою жизнь, переложив часть своих обязанностей на специальные приспособления. Раньше этот вопрос ограничивался созданием машин, способных выполнять только тяжёлую физическую работу. Но с развитием науки человек всё чаще стал задумываться о создании машины, способной выполнять и умственную работу. В середине XX века начинается история искусственного интеллекта как нового научного направления. К этому времени уже было сформировано множество предпосылок его зарождения: среди философов давно шли споры о природе человека и процессе познания мира, нейрофизиологи и психологи разработали ряд теорий относительно работы человеческого мозга и мышления, экономисты и математики задавались вопросами оптимальных расчётов и представления знаний о мире в формализованном виде; наконец, зародился фундамент математической теории вычислений – теория алгоритмов – и были созданы первые компьютеры.

Возможности новых машин в плане скорости вычислений оказались больше человеческих, поэтому в учёном сообществе закрался вопрос: каковы границы возможностей компьютеров и достигнут ли машины уровня развития человека? В 1950 году один из пионеров в области вычислительной техники, английский учёный Алан Тьюринг, пишет статью под названием «Может ли машина мыслить?», в которой приводит свои ответы на подобные вопросы, и описывает процедуру, с помощью которой можно будет определить момент, когда машина сравняется в плане разумности с человеком, получившей название теста Тьюринга. Его смысл заключается в следующем. В разных комнатах находятся люди и машина. Они не могут видеть друг друга, но имеют возможность обмениваться информацией. Если в процессе диалога между участниками игры людям не удастся установить, кто из участников – машина, то такую машину можно считать обладающей интеллектом.

Существуют разные подходы к определению интеллекта. Аналитический подход предполагает анализ высшей нервной деятельности человека до низшего, неделимого уровня (элементарная реакция на внешние раздражители, раздражение синапсов совокупности связанных функцией нейронов) и последующее воспроизведение этих функций. Существует определение интеллекта как способности решать интеллектуальные задачи (у которых не существует известного алгоритма решения: доказательство недоказанной теоремы, научное открытие, художественная деятельность...). Некоторые специалисты за интеллект принимают способность рационального выбора, в условиях недостатка информации.

Человек всегда наблюдал за природой, восхищался совершенством её творений. Свои наблюдения за природой он использовал в строительстве,

при создании приборов. Даже при разработке систем искусственного интеллекта он активно использует биологические принципы: искусственные нейронные сети имитируют работу головного мозга, генетические алгоритмы - эволюцию популяции как циклический процесс скрещивания индивидуумов и смены поколений, в нечёткой логике использует понятия повседневной речи для определения поведения системы и т.д.

Данные методы хорошо известны и успешно применяются сегодня при построении систем искусственного интеллекта, хотя появляется ряд других методов, заимствованных из природы (муравьиные алгоритмы – имитируют поведение колонии муравьев, пчелиные алгоритмы – поведение пчёл, алгоритм умных капель – поведение потоков (множеств капель) в реке и т.д.).

Использованные источники:

1. Барсегян А.А., Куприянов М.С., Степаненко В.В., Холод И.И. Технологии анализа данных: Data Mining, Visual Mining, Text Mining, OLAP – СПб.: БХВ-Петербург, 2007. – 384 с.
2. Карпенко А. П. Современные алгоритмы поисковой оптимизации. Алгоритмы, вдохновленные природой: учебное пособие / А. П. Карпенко. — Москва : Издательство МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2014. — 446 с.
3. Люгер Дж. Ф. Искусственный интеллект: стратегии и методы решения сложных проблем = Artificial Intelligence: Structures and Strategies for Complex Problem Solving / Под ред. Н. Н. Куссуль. — 4-е изд. — М.: Вильямс, 2005. — 864 с.
4. Петрунин Ю. Ю., Рязанов М. А., Савельев А. В. Философия искусственного интеллекта в концепциях нейронаук. (Научная монография). — М.: МАКС Пресс, 2010.

Анисимова Э.С.

ассистент

кафедра информатики и дискретной математики

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Россия, г. Елабуга

ИСКУССТВЕННЫЕ НЕЙРОННЫЕ СЕТИ: ИСТОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Аннотация. Данная статья посвящена одному из наиболее известных методов искусственного интеллекта – искусственным нейронным сетям. Рассматривается история возникновения, основные принципы функционирования данного метода.

Ключевые слова: искусственные нейронные сети.

Искусственные нейронные сети – математические модели, а также их программные или аппаратные реализации, построенные по принципу организации и функционирования биологических нейронных сетей.

Первые шаги в области искусственных нейронных сетей сделали в 1943 г. В. Мак-Калох и В. Питс. Они показали, что при помощи пороговых нейронных элементов можно реализовать вычисление любых логических функций. В 1957-1962 гг. Ф. Розенблатт предложил и исследовал модель нейронной сети, которую назвал перспетроном. Результаты исследований он обобщил в книге «Принципы нейродинамики». В 1969 г. М. Минский и С. Пайперт опубликовали монографию «Перспетроны», ставшую фундаментальной работой для последующих разработок в области искусственных нейронных сетей. Содержащаяся в книге критика исследований в этой области считается причиной утраты интереса к искусственным нейронным сетям в академических статьях 1970-х годов.

В 80-е годы значительно расширяются исследования в области нейронных сетей. В 1982 г. Д. Хопфилд дал анализ устойчивости нейронных сетей с обратными связями и предложил использовать их для решения задач оптимизации. Т. Кохонен разработал и исследовал самоорганизующиеся нейронные сети. Ряд авторов (Rumelhart, Hinton, Williams) предложили алгоритм обратного распространения ошибки, который стал мощным средством для обучения многослойных нейронных сетей. В 1987 г. под эгидой общества IEEE (Institute of Electrical and Electronic Engineer's) проводится первая международная конференция в области нейронных сетей.

Большой вклад в развитие теории нейронных сетей внесли российские учёные А.И. Галушкин и А.Н. Горбань [2].

Нейронные сети представляют собой упрощённую модель человеческого мозга. Мозг состоит из нейронов, которые являются индивидуальными процессорами. Нейроны соединяются друг с другом с помощью нервных окончаний двух типов: синапсов, через которые в ядро поступают сигналы, и аксонов, через которые нейрон передает сигнал далее.

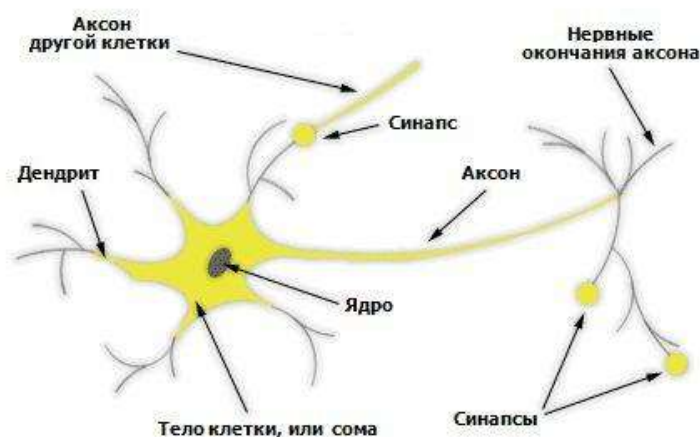


Рис. 1. Схема строения нейрона

В очень упрощенном виде работу мозга можно представить так: внешний слой сети передает импульсы от сенсоров из внешней среды, средний слой (или кора головного мозга) обрабатывает импульсы, а «выходной» слой выдает результат (действие) обратно во внешнюю среду.

Информация передается между нейронами, а структура и вес нервных окончаний определяют поведение сети [6].

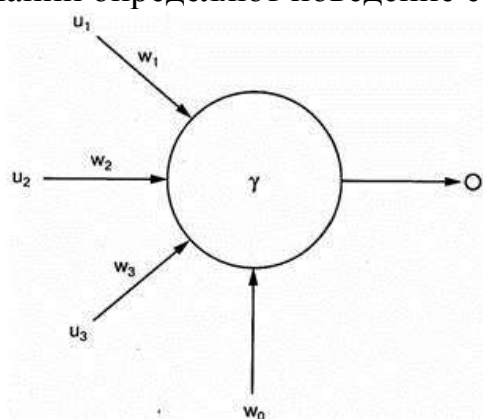


Рис.2. Схема однослойного перцептрона

Однослойный перцептрон представляет собой концептуальную модель, которая состоит из одного процессора. Каждое соединение от входа к ядру включает коэффициент, который показывает фактор веса w_i который определяет влияние ячейки u_i на другую ячейку. Положительные веса показывают усиление, а отрицательные запрещение. Совместно с входами в ячейку они определяют поведение сети.

Модель простого перцептрона правильно реализует логическую функцию И (а также функции ИЛИ и НЕ). Однако однослойный перцептрон не может смоделировать логическую функцию «исключающее ИЛИ» (XOR). Эта неспособность к моделированию функции XOR известна как проблема отделимости. Из-за нее М. Минский и С. Пайперт уничтожили результаты своих разработок в области связей. Проблема отделимости была легко решена путем добавления одного или нескольких слоев между входами и выходами нейронной сети (см. рис. 3). Это привело к созданию модели, известной как многослойные перцептроны.

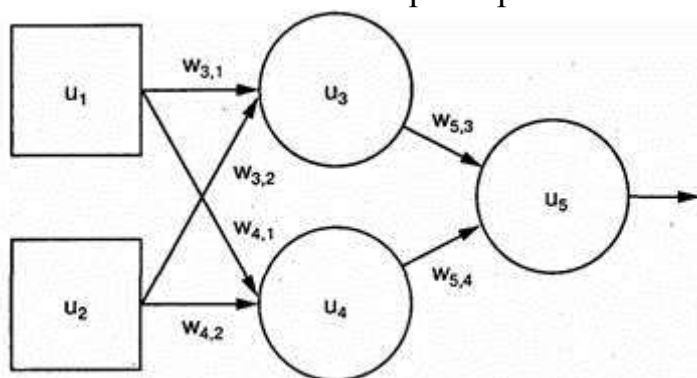


Рис. 3. Многослойный перцептрон

В настоящее время исследования в области искусственных нейронных сетей ориентированы в основном на создание специализированных систем для решения конкретных задач. Разработано большое число нейросистем, применяемых в прогнозировании, управлении, диагностике в медицине и техники, распознавании образов и т.д. В глобальном масштабе задача

состоит в создании искусственного разума, обладающего способностью к воспроизводству и эволюции.

Использованные источники:

1. Головкин В.А. Нейронные сети: обучение, организация и применение. Учеб. пособие для вузов / Общая ред. А.И. Галушкина. – М.: ИПРЖР, 2001. – 256 с.
2. Девятков В. В. Системы искусственного интеллекта / Гл. ред. И. Б. Фёдоров. — М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2001. — 352 с.
3. Люгер Дж. Ф. Искусственный интеллект: стратегии и методы решения сложных проблем = Artificial Intelligence: Structures and Strategies for Complex Problem Solving / Под ред. Н. Н. Куссуль. — 4-е изд. — М.: Вильямс, 2005. — 864 с.

Анисимова Э.С.

ассистент

кафедра информатики и дискретной математики

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Россия, г. Елабуга

ГЕНЕТИЧЕСКИЕ АЛГОРИТМЫ

Аннотация. В данной статье рассматриваются генетические алгоритмы, их история и методология. Генетические алгоритмы используют принципы генетики и применяются для решения задач многопараметрической оптимизации.

Ключевые слова: генетические алгоритмы, мутация, отбор, кроссинговер, наследование, естественная эволюция.

Генетический алгоритм – это эвристический алгоритм поиска, используемый для решения задач оптимизации и моделирования путём случайного подбора, комбинирования и вариации искомых параметров с использованием механизмов, аналогичных естественному отбору в природе. Является разновидностью эволюционных вычислений, с помощью которых решаются оптимизационные задачи с использованием методов естественной эволюции, таких как наследование, мутации, отбор и кроссинговер.

Генетические алгоритмы используют принципы и терминологию, заимствованные у биологической науки – генетики. В генетическом алгоритме каждая особь представляет потенциальное решение некоторой проблемы. Особь кодируется строкой двоичных символов – хромосомой, каждый бит которой называется геном. Множество особей – потенциальных решений составляет популяцию. Поиск оптимального решения проблемы выполняется в процессе эволюции популяции, т.е. последовательного преобразования одного конечного множества решений в другое с помощью генетических операторов репродукции, кроссинговера и мутации.

Первые работы по симуляции эволюции были проведены в 1954 году Нильсом Баричелли на компьютере, установленном в Институте перспективных исследований Принстонского университета. Его работа, опубликованная в том же году, привлекла широкое внимание общественности. С 1957 года, австралийский генетик Алекс Фразер опубликовал серию работ по симуляции искусственного отбора среди организмов с множественным контролем измеримых характеристик. Положенное начало позволило компьютерной симуляции эволюционных процессов и методам, описанным в книгах Фразера и Барнелла (1970) и Кросби (1973), с 1960-х годов стать более распространенным видом деятельности среди биологов. Симуляции Фразера включали все важнейшие элементы современных генетических алгоритмов. Вдобавок к этому, Ганс-Иоахим Бремерманн в 1960-х опубликовал серию работ, которые также принимали подход использования популяции решений, подвергаемой рекомбинации, мутации и отбору, в проблемах оптимизации. Исследования Бремерманна также включали элементы современных генетических алгоритмов. Среди прочих пионеров следует отметить Ричарда Фридберга, Джорджа Фридмана и Майкла Конрада. Множество ранних работ были переизданы Давидом Б. Фогелем (1998).

Хотя Баричелли в своей работе 1963 года симулировал способности машины играть в простую игру, искусственная эволюция стала общепризнанным методом оптимизации после работы Инго Рехенберга и Ханса-Пауля Швевеля в 1960-х и начале 1970-х годов двадцатого века — группа Рехенберга смогла решить сложные инженерные проблемы согласно стратегиям эволюции. Другим подходом была техника эволюционного программирования Лоренса Дж. Фогеля, которая была предложена для создания искусственного интеллекта. Эволюционное программирование первоначально использовавшее конечные автоматы для предсказания обстоятельств, и использовавшее разнообразие и отбор для оптимизации логики предсказания. Генетические алгоритмы стали особенно популярны благодаря работе Джона Холланда в начале 70-х годов и его книге «Адаптация в естественных и искусственных системах» (1975). Его исследование основывалось на экспериментах с клеточными автоматами, проводившимися Холландом и на его трудах написанных в университете Мичигана. Холланд ввел формализованный подход для предсказания качества следующего поколения, известный как Теорема схем. Исследования в области генетических алгоритмов оставались в основном теоретическими до середины 80-х годов, когда была, наконец, проведена Первая международная конференция по генетическим алгоритмам в Питтсбурге, Пенсильвания (США).

С ростом исследовательского интереса существенно выросла и вычислительная мощь настольных компьютеров, это позволило использовать новую вычислительную технику на практике. В конце 80-х,

компания General Electric начала продажу первого в мире продукта, работавшего с использованием генетического алгоритма. Им стал набор промышленных вычислительных средств. В 1989, другая компания Axcelis, Inc. выпустила Evolver — первый в мире коммерческий продукт на генетическом алгоритме для настольных компьютеров.

Использованные источники:

1. Барсегян А.А., Куприянов М.С., Степаненко В.В., Холод И.И. Технологии анализа данных: Data Mining, Visual Mining, Text Mining, OLAP – СПб.: БХВ-Петербург, 2007. – 384 с.
2. Карпенко А. П. Современные алгоритмы поисковой оптимизации. Алгоритмы, вдохновленные природой: учебное пособие / А. П. Карпенко. — Москва : Издательство МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2014. — 446 с.
3. Люгер Дж. Ф. Искусственный интеллект: стратегии и методы решения сложных проблем = Artificial Intelligence: Structures and Strategies for Complex Problem Solving / Под ред. Н. Н. Куссуль. — 4-е изд. — М.: Вильямс, 2005. — 864 с.
4. Рассел С., Норвиг П. Искусственный интеллект: современный подход = Artificial Intelligence: a Modern Approach / Пер. с англ. и ред. К. А. Птицына. — 2-е изд. — М.: Вильямс, 2006. — 1408 с.
5. Хант Э. Искусственный интеллект = Artificial intelligence / Под ред. В. Л. Стефанюка. — М.: Мир, 1978. — 558 с.

Анисимова Э.С.

ассистент

кафедра информатики и дискретной математики

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Россия, г. Елабуга

НЕЧЁТКАЯ ЛОГИКА: ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

Аннотация. Статья посвящена основам нечёткой логики. Рассматривается переход от классической к нечеткой логике, основные принципы функционирования систем нечеткой логики, а также примеры.

Ключевые слова: нечёткая логика, искусственный интеллект.

Нечёткая логика (англ. fuzzy logic) — раздел математики, являющийся обобщением классической логики и теории множеств, базирующийся на понятии нечёткого множества, впервые введённого Лотфи Заде в 1965 году как объекта с функцией принадлежности элемента к множеству, принимающей любые значения в интервале $[0, 1]$, а не только 0 или 1. На основе этого понятия вводятся различные логические операции над нечёткими множествами и формулируется понятие лингвистической переменной, в качестве значений которой выступают нечёткие множества.

Одним из создателей кибернетики Джоном фон Нейманом было замечено, что стремление получить точную, исчерпывающую модель для достаточно сложного объекта (процесса) не имеет смысла, поскольку сложность такого описания становится соизмеримой со сложностью самого объекта. Следовательно, использование такой модели не позволяет просто и наглядно объяснить механизм его функционирования, воспользоваться какими-либо стандартными математическими процедурами для исследования характеристик объекта и синтеза системы управления им. Это особенно относится к таким объектам управления, как производственные процессы, организационные, транспортные, биологические системы и др.

Лотфи Заде сформулировал эту мысль в виде так называемого принципа несовместимости: «Чем сложнее система, тем менее мы способны дать точные и в то же время имеющие практическое значение суждения об ее поведении».

В большинстве случаев лица, принимающие решения, не могут формально представить себе этот процесс. И дело здесь не в том, что они плохо понимают то, что делают, а в том, что неопределенность (нечеткость) лежит в самой природе принятия решений.

Выражаясь словами Л.А.Заде, "в большинстве основных задач, решаемых человеком, не требуется высокая точность. Человеческий мозг использует допустимость такой неточности, кодируя информацию, "достаточную для задачи" (или "достаточную для решения"), элементами нечетких множеств, которые лишь приближенно описывают исходные данные. Поток информации, поступающей в мозг через органы зрения, слуха, осязания и др., суживается, таким образом, в тонкую струйку информации, необходимой для решения поставленной задачи с минимальной степенью точности. Способность оперировать нечеткими множествами и вытекающая из нее способность оценивать информацию является одним из наиболее ценных качеств человеческого разума, которое фундаментальным образом отличает человеческий разум от так называемого машинного разума, приписываемого существующим вычислительным машинам. Наш мир состоит не из одних нулей и единиц – нам нужна более гибкая логика для того, чтобы представлять реальные взаимосвязи. Нужны подходы, для которых точность, строгость и математический формализм не являются чем-то абсолютно необходимым и в которых используется методологическая схема, допускающая нечеткости и частичные истины".

Классическая логика развивается с древнейших времен. Ее основоположником считается Аристотель. Логика известна нам как строгая и сугубо теоретическая наука, и большинство ученых (кроме разработчиков последних поколений компьютеров) продолжают придерживаться этого мнения. Вместе с тем классическая или булева логика имеет один существенный недостаток – с ее помощью невозможно описать ассоциативное мышление человека. Классическая логика оперирует только

двумя понятиями: ИСТИНА и ЛОЖЬ, и исключая любые промежуточные значения. Аналогично этому булева логика не признает ничего кроме единиц и нулей.

Да, это хорошо для вычислительных машин, но представить весь окружающий мир только в черном и белом цвете, вдобавок исключив из языка любые ответы на вопросы, кроме ДА и НЕТ, невозможно.

Решить эту проблему и призвана нечеткая логика. С термином «лингвистическая переменная» можно связать любую физическую величину, для которой нужно иметь больше значений, чем только ДА и НЕТ. В этом случае определяется необходимое число термов и каждому из них ставится в соответствие некоторое значение описываемой физической величины. Для этого значения степень принадлежности физической величины к терму будет равна единице, а для всех остальных значений - в зависимости от выбранной функции принадлежности.

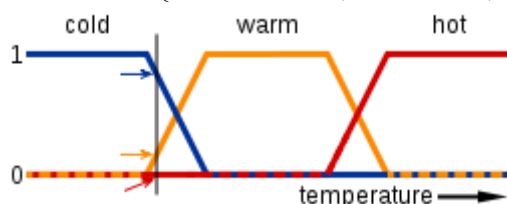
Суть подхода, получившего название нечеткой логики заключается в следующем: 1) в нем используются так называемые "лингвистические" переменные вместо обычных числовых переменных или в дополнение к ним; 2) простые отношения между переменными описываются с помощью нечётких высказываний; 3) сложные отношения описываются нечёткими алгоритмами.

Предложенные идеи, в силу своей нацеленности на моделирование процессов принятия решений в условиях неопределенности, нашли много сторонников и получили широкое распространение в качестве инструмента для построения реальных систем искусственного интеллекта. Нечёткая логика использует понятия повседневной речи для определения поведения системы. Она дает возможность построения робастных, отказоустойчивых систем.

Пример определения лингвистической переменной

В обозначениях, принятых для лингвистической переменной:

- X = «Температура в комнате»
- U = [5, 35]
- T = {«холодно», «тепло», «жарко»}



Характеристические функции:

- $$\mu_{cold}(u) = \frac{1}{1 + \left(\frac{u-10}{7}\right)^{12}}$$
- $$\mu_{ok}(u) = \frac{1}{1 + \left(\frac{u-20}{3}\right)^6}$$

$$\mu_{hot}(u) = \frac{1}{1 + \left(\frac{u-30}{6}\right)^{10}}$$

• Правило G порождает новые термы с использованием союзов «и», «или», «не», «очень», «более или менее».

- не A: $1 - \mu_A(u)$
- очень A: $(\mu_A(u))^2$
- более или менее A: $\sqrt{\mu_A(u)}$
- A или B: $\max(\mu_A(x), \mu_B(x))$
- A и B: $\min(\mu_A(x), \mu_B(x))$

Еще в 1983 г. японская фирма «Фуджи Электрик» реализовала на основе нечётких алгоритмов управления установку для обработки питьевой воды. В 1987 г. запущена в производство система управления новым метро в г. Сендаи, около Токио, предложенная на аналогичных принципах фирмой «Хитачи». В 1991 г. Япония экспортировала в общей сложности более чем на 25 млрд. долларов товаров, в которых тем или иным образом использовались компоненты нечеткой логики. Это, в первую очередь, товары культурно-бытового назначения – фотоаппараты, видеокамеры, стиральные машины, холодильники, пылесосы, микроволновые печи и многое другое. Сегодня многие ведущие компании США, Германии, Франции и ряда других стран предлагают самые разнообразные товары и системы с использованием принципов нечеткой логики, осваивая все новые и новые области применения.

Использованные источники:

1. Барсегян А.А., Куприянов М.С., Степаненко В.В., Холод И.И. Технологии анализа данных: Data Mining, Visual Mining, Text Mining, OLAP – СПб.: БХВ-Петербург, 2007. – 384 с.
2. Девятков В. В. Системы искусственного интеллекта / Гл. ред. И. Б. Фёдоров. — М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2001. — 352 с.
3. Люгер Дж. Ф. Искусственный интеллект: стратегии и методы решения сложных проблем = Artificial Intelligence: Structures and Strategies for Complex Problem Solving / Под ред. Н. Н. Куссуль. — 4-е изд. — М.: Вильямс, 2005. — 864 с.

*Анисимова Э.С.
ассистент
кафедры информатики и дискретной математики
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга*

ВВЕДЕНИЕ В АРХИТЕКТУРУ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

Аннотация. Данная статья описывает архитектуру нейронных сетей. Подробно рассматриваются модели однослойного, многослойного перцептрона.

Ключевые слова: искусственные нейронные сети, перцептрон.

Нейронные сети (Neural network) представляют собой упрощенную модель человеческого мозга. Мозг состоит из нейронов, которые являются индивидуальными процессорами. Нейроны соединяются друг с другом с помощью нервных окончаний двух типов: синапсов, через которые в ядро поступают сигналы, и аксонов, через которые нейрон передает сигнал далее. Человеческий мозг состоит примерно из 10^{11} нейронов. Каждый нейрон связан примерно с 1000 других нейронов (это не относится к коре головного мозга, где плотность нейронных связей намного выше). Структура мозга высокоциклична, но ее можно рассматривать и как многослойную.

В очень упрощенном виде работу мозга можно представить так: внешний слой сети передает импульсы от сенсоров из внешней среды, средний слой (или кора головного мозга) обрабатывает импульсы, а "выходной" слой выдает результат (действие) обратно во внешнюю среду. Искусственные нейронные сети имитируют работу мозга. Информация передается между нейронами, а структура и вес нервных окончаний определяют поведение сети.

Однослойный перцептрон (Single layer perceptron - SLP) представляет собой концептуальную модель, которая состоит из одного процессора. Каждое соединение от входа к ядру включает коэффициент, который показывает фактор веса и обозначается с помощью веса W_i который определяет влияние ячейки U_i на другую ячейку. Положительные веса показывают усиление, а отрицательные запрещение. Совместно с входами в ячейку они определяют поведение сети.

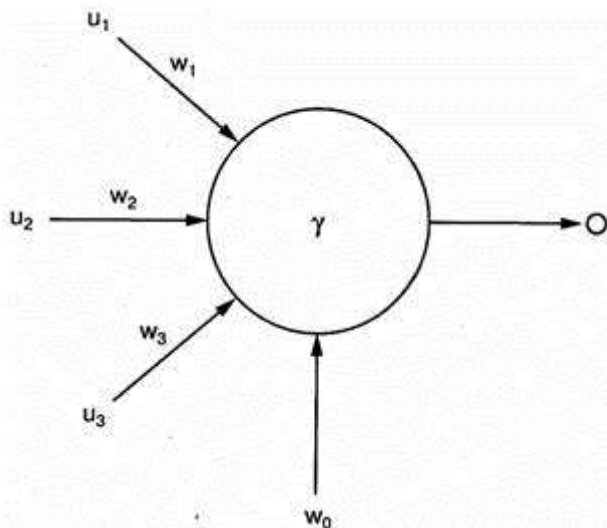


Рис. 1. Однослойный перцептрон

Ячейка включает три входа (u_1, u_2, u_3). Кроме этого, есть вход смещения W_0 . Каждое входное соединение имеет вес (w_1, w_2 и w_3). Наконец, существует единый выход, O . Состояние на выходе нейрона обозначено как γ и определяется уравнением.

$$\gamma = \omega_0 + \sum_{i=1}^3 u_i w_i$$

Выражение, показанное в уравнении, является функцией, которая суммирует сигналы на всех входах с учетом веса, а затем добавляет смещение. Затем результат передается в активационную функцию, которая может быть определена так, как показано в уравнении (в данном случае функция является пороговой).

$$y = 0, \text{ если } (y \leq 0)$$

$$y = 1, \text{ если } (y > 0)$$

Хотя однослойный перцептрон является очень простой моделью, ее возможности весьма велики. Например, можно легко сконструировать базовые логические функции.

$\langle \text{И} \rangle$ $-1 \rightarrow [\underset{\wedge}{Y} \underset{\wedge}{Y}] \rightarrow 0$ $ 1 1 $ $u_1 u_2$	$\langle \text{ИЛИ} \rangle$ $0 \rightarrow [\underset{\wedge}{Y} \underset{\wedge}{Y}] \rightarrow 0$ $ 1 1 $ $u_1 u_2$	$\langle \text{НЕ} \rangle$ $0.5 \rightarrow [\underset{\wedge}{Y}] \rightarrow 0$ $ -1 $ u_1
--	---	--

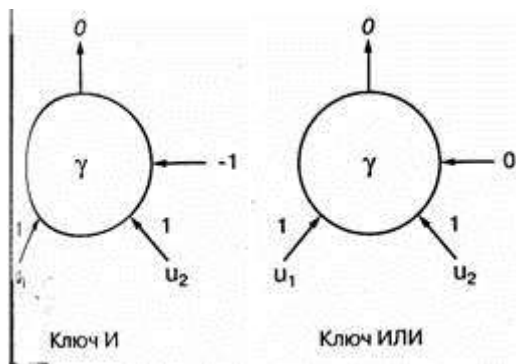


Рис. 2. Конструирование базовых логических функций

Вспомните, что функция И имеет значение 1, если оба входа равны 1, в противном случае функция возвращает значение 0. Поэтому если заданы оба входа (вектор $U = (1,1)$), то, используя активационную функцию в качестве порога, получим следующий результат:

$Y = \text{смещение} + u_1 * w_1 + u_2 * w_2$ или $1 = \text{порог}(-1 + (1*1) + (1*1))$.
 Теперь попробуем подставить вектор $U = (0,1)$:
 $Y = \text{смещение} + u_1 * w_1 + u_2 * w_2$ или $1 = \text{порог}(-1 + (0*1) + (1*1))$.
 Как показывают оба примера, модель простого перцептрона правильно реализует логическую функцию И (а также функции ИЛИ и НЕ). Однако однослойный перцептрон не может смоделировать такую логическую функцию, как исключающее ИЛИ (XOR). Эта неспособность к моделированию функции XOR известна как проблема отделимости.

Проблема отделимости была легко решена путем добавления одного или нескольких слоев между входами и выходами нейронной сети (см. рис. 3).

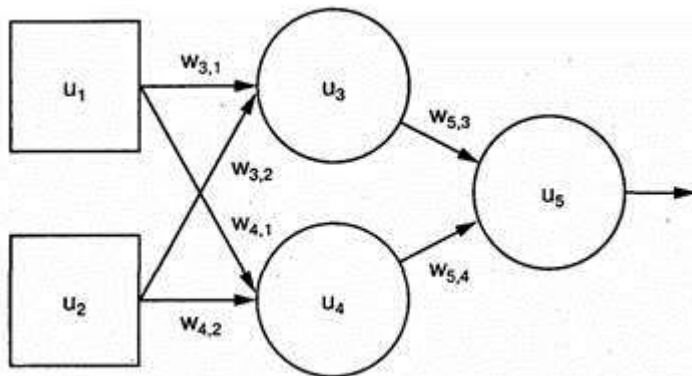


Рис. 3. Многослойный перцептрон

Это привело к созданию модели, известной как многослойные перцептроны (Multiple layer perceptron - MLP).

Многослойные сети позволяют создавать более сложные, нелинейные связи между входными данными и результатами на выходе. На рис. 3 многослойная сеть состоит из входного, промежуточного (или скрытого) и выходного слоев. Входной слой представляет входы в сеть и состоит из ячеек (нейронов) в традиционном смысле слова. Для каждой ячейки задан идентификатор U_n . Две входные ячейки называются (u_1, u_2), две скрытые ячейки (u_3, u_4), а выходная ячейка - (u_5). Обозначение соединений в сети

стандартизовано в форме $w[1,3]$ и отображает связь с учетом веса между u_3 и u_1 .

В то время как входные ячейки (u_1 и u_2) просто задают входное значение для сети, скрытые и выходные ячейки представляют собой функцию. Результат суммирования дополнительно обрабатывается функцией сжатия (вместо порога обычно используют сигмоид), результат которой выдается на выходе из ячейки.

Выходная ячейка u_5 получает результат от двух скрытых ячеек (u_3 и u_4) через веса $w[5,3]$ и $w[5,4]$ соответственно. Здесь важно отметить, что функция сигмоида должна быть применена и к скрытым узлам сети. Уравнение показывает сумму результатов входов скрытого слоя с весами соединений. В сети со скрытым и выходным слоями сначала выполняется расчет скрытого слоя, а затем его результаты используются для расчета выходного слоя.

Использованные источники:

1. Головкин В.А. Нейронные сети: обучение, организация и применение. Учеб. пособие для вузов / Общая ред. А.И. Галушкина. – М.: ИПРЖР, 2001. – 256 с.
2. Девятков В. В. Системы искусственного интеллекта / Гл. ред. И. Б. Фёдоров. — М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2001. — 352 с.
3. Люгер Дж. Ф. Искусственный интеллект: стратегии и методы решения сложных проблем = Artificial Intelligence: Structures and Strategies for Complex Problem Solving / Под ред. Н. Н. Куссуль. — 4-е изд. — М.: Вильямс, 2005. — 864 с.

Анисимова Э.С.

ассистент

кафедра информатики и дискретной математики

Филипов А.Ф.

студент 3го курса

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Россия, г. Елабуга

РАЗРАБОТКА КАЛЬКУЛЯТОРА ДЛЯ РАБОТЫ С КОМПЛЕКСНЫМИ ЧИСЛАМИ

Аннотация. В статье рассматриваются возможности компьютерной программы для выполнения арифметических расчётов в комплексной области. Описаны особенности разработанной программы, её востребованность с точки зрения практического применения. Программа разработана в среде программирования Delphi.

Ключевые слова: калькулятор, комплексное число, возведение в степень, приоритет операций, форма комплексного числа.

Калькулятор представляет собой окно Windows с кнопками управления, полем ввода-вывода, двумя парами переключателей (для установления размерности используемых углов и для выбора формата выводимых на экран чисел) и двумя индикаторами использования ячеек памяти (рис 1).

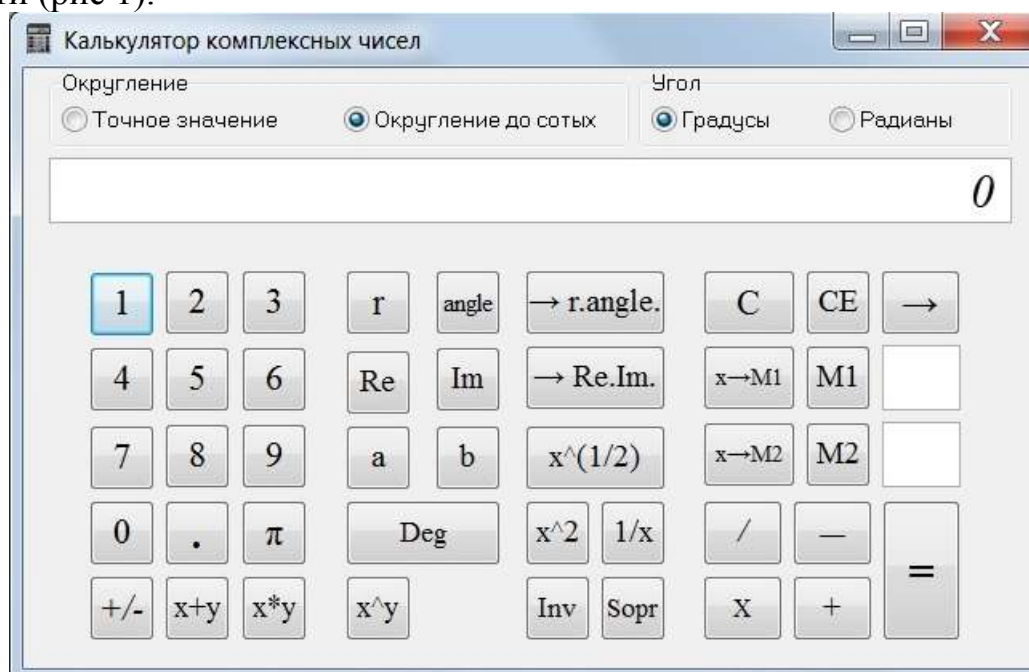


Рис. 1. Интерфейс программы

Достаточно высокая точность работы программы достигается за счёт ввода точных значений исходных данных (таких как периодические дроби, константы и иррациональные числа) и использования вещественного числа типа – Extended. Данный тип поддерживает приблизительно 19 цифр точности в диапазоне от 3.37×10^{-4932} до 1.18×10^{4932} .

Возможности программы

Программа работает с такими унарными операциями:

- Обратное число;
- Сопряжённое число;
- Противоположное число;
- Возведение в квадрат;
- Извлечение квадратного корня;
- Перевод из тригонометрической формы в алгебраическую и обратно.

Программа работает с бинарными операциями:

- Сложение;
- Вычитание;
- Умножение;
- Деление;
- Возведение в вещественную степень.

Между операциями установлен приоритет их выполнения.

Программа работает как в градусах, так и в радианах. Бинарные операции производятся только в алгебраической форме комплексного числа, за исключением моментов использования промежуточных результатов от возведения в степень.

Особенности работы программы

Ввод комплексного числа в алгебраической форме осуществляется через кнопки ввода действительной и мнимой частей.

В тригонометрической же форме – посредством кнопок ввода длины радиус-вектора и угла.

Вывод же алгебраической формы производится по правилам написания комплексного числа от руки. В тригонометрической форме – выводятся длина радиус-вектора и угол. После операции возведения в степень, вывод производится в тригонометрической форме, где угол представлен в виде множества; кроме случая, когда степень является целым числом. Во-первых, такой способ записи тригонометрической формы визуально проще воспринимается, а во-вторых, эти же значения используются в записи показательной формы комплексного числа.

Числа в калькуляторе выводятся в двух форматах: формат с округлением числа до сотых используется в том случае, когда излишняя точность не требуется, но в соответствующей переменной программы хранится полностью. А так же вывод осуществляется в научном формате.

Программа разработана для работы с комплексными числами, но для удобства ввода, например при возведении в вещественную степень, реализованы операции расчёта в действительной области. Удобство заключается в том, что операции над действительными числами производятся независимо от операций с комплексными числами. Таким образом, можно производить промежуточные вычисления не прерывая цепочку расчётов в комплексной области.

К тому же имеется возможность ввода, посредством обыкновенных дробей в действительной области. Данная функция полезна при выполнении арифметических операций с этими дробями, а так же при вводе периодической дроби.

В программе имеется кнопка ввода числа π , использующегося при работе с радианами, что позволяет повысить точность работы с программой.

Для хранения комплексных чисел используются две ячейки памяти. Они обнуляются только при выключении программы, либо при ручном обнулении. Что позволяет не беспокоиться о сохранности данных чисел при работе с программой.

Программа предусматривает то, что пользователь может производить ошибочные нажатия кнопок, действие которых отсутствует в конкретных алгоритмах вычислений. В случае подобного нажатия, в зависимости от конкретной ситуации программа либо очищает поле ввода, не прерывая

цепочку вычислений; либо очищает не только поле ввода, но и все переменные и значения операций находящиеся на очереди выполнения программы. Что позволяет пользователю уменьшить вероятность ошибиться при работе с программой.

Заключение

Представленная программа обладает широким спектром возможностей. При этом максимально приближена к её комфортному практическому использованию. В связи с этим, работая с программой, удобно производить вычисления сложных функций, а так же применять методы и алгоритмы использующие расчёты в комплексной области.

Использованные источники:

1. Архангельский А.Я. Программирование в Delphi 7 / М.: ООО «Бином-Пресс», 2003 г. — 1152 с.
2. Культин Н.Б. Основы программирования в Delphi 7 / СПб.: БХВ-Петербург, 2007. – 608 с.
3. Хомоненко А. Д. Delphi 7 / Под общ. ред. А. Д. Хромченко. – СПб.: БХВ-Петербург, 2008. – 1216 с.

Басманов С.Н.

аспирант

Басманова А.А.

аспирант

кафедра «Мехатроника»

ФГБОУ ВПО Уральский государственный

университет путей сообщения

Россия, г. Екатеринбург

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ СТРУКТУРА АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ ЛАБОРАТОРИИ ДИАГНОСТИКИ ВИЧ

Разработана концептуальная структура автоматизированной системы управления технологическими процессами лаборатории диагностики ВИЧ. В ходе исследования были представлены функции внешнего информационного обмена. Данный подход позволит избавиться от огромного количества рутинной работы и повысить качество обслуживания. Результаты исследования отражают актуальные задачи, стоящие перед лабораториями и требуют перехода на новый уровень информационного обеспечения.

Ключевые слова: внешний информационный обмен, технология «рабочего листа», лечебно-профилактические учреждения, штрих-код.

В настоящее время большинство учреждений, осуществляющих диагностику ВИЧ и сифилис продолжают использовать устаревшие ручные технологии. При таком подходе возникает существенный недостаток – наличие ошибок «человеческого фактора», что в первую очередь сказывается на достоверности и качестве исследования. В связи с этим

появилась необходимость в разработке концептуальной структуры автоматизированной системы управления технологическими процессами лаборатории диагностики ВИЧ.

Актуальность исследований обусловлена необходимостью автоматизации с целью повышения эффективности и качества работы лаборатории диагностики ВИЧ.

Целью исследований является разработка концептуальной структуры автоматизированной системы управления технологическими процессами лаборатории диагностики ВИЧ.

Автоматизация лаборатории диагностики ВИЧ в первую очередь связана с уменьшением рутинной ручной работы. Для этого необходимо обеспечить лабораторию автоматизированным и автоматическим оборудованием.

Первоначальный этап выполнения медицинского исследования состоит в регистрации заказа в системе.

Данный этап выполняется при помощи непосредственного ввода задания в систему, либо с помощью внешнего информационного обмена между лабораторией и другими лечебно-профилактическими учреждениями города (ЛПУ) по защищенным каналам связи. Внешний информационный обмен осуществляется автоматизированным способом при помощи разработанного протокола передачи информации, на уровне которого все участники могут:

- иметь и накапливать собственную базу данных в рамках выполняемых задач;
- обмениваться информацией с другими участниками, в том числе в виде разовых запросов;
- передавать всю или часть накапливаемой информации другим участниками информационного обмена [1].

Важным аспектом является стандартизация материалов и направлений, отправляемых ЛПУ. Введение внешнего информационного обмена позволит упростить и ускорить процесс регистрации пациентов.

При внедрении внешнего информационного обмена могут возникнуть проблемы интеграции информационных систем ЛПУ и лаборатории диагностики ВИЧ, а также проблемы юридического характера, связанные с защитой персональных данных.

Таким образом, внедрение внешнего информационного обмена позволит упростить и ускорить процесс регистрации.

После регистрации пациентов в системе необходимо сформировать планшет, содержащий сыворотки крови. В настоящее время соотношение анализов и пациентов осуществляется путем расчерчивания огромной матрицы, в ячейках которой прописываются персональные данные пациентов. При использовании данного метода появляется большая

вероятность совершения ошибки, последствия которой могут привести к диаметрально противоположным результатам.

Одним из вариантов устранения «человеческого» фактора является внедрение в систему автоматизированных рабочих столов. Преимуществом данного оборудования является четкое соотношение между анализами и пациентами, путем присваивания каждому из них уникального штрих-кода. На данном этапе происходит присвоение ячеек планшета пациентам и передача данной информации в информационную систему.

Таким образом, в результате формируется база данных, содержащая все сведения о пациенте.

Существенным этапом автоматизации является внедрение технологии «рабочего листа», которая позволяет автоматизировать передачу задания на выполняемые исследования для автоматических анализаторов. При этом анализатор получает задание на исследование для каждого материала не с панели оператора, а из базы данных после считывания маркировки материала и обращения к базе с запросом требуемых исследований для каждого конкретного материала. Регистрация заказа в базе данных осуществляется оператором или автоматизированным способом.

Выдача результатов исследований может производиться несколькими способами:

1. Физическая выдача заверенных результатов. Данный способ является традиционным.

2. Выдача результатов в электронном виде. Данный способ является альтернативным и обеспечивает большее удобство для клиентов, что повышает их уровень лояльности.

3. Передача результатов исследований при помощи модуля внешнего информационного обмена. Данный способ обеспечивает высокий уровень автоматизации информационного обмена [2].

Таким образом, разработка концептуальной структуры автоматизированной системы управления технологическими процессами лаборатории диагностики ВИЧ позволит упростить и ускорить процесс регистрации пациентов, избавиться от ошибок, связанных с «человеческим фактором».

Использованные источники:

1. Манойло А.В. Государственная информационная политика в особых условиях: Монография. М.: МИФИ, 2003. — С. 41-51

2. Готлиб Б.М., Вакалюк А.А., Басманов С.Н., Устюгова А.А. Разработка концептуальной автоматизированной медицинской информационной системы методом функционально-структурного анализа// Современные проблемы науки и образования. – 2013. – №6.

Баташов О.А.
студент 3 курса
Институт математики, механики
и компьютерных наук ЮФУ
Россия, г. Ростов-на-Дону

ПРОГНОЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ОБЛАЧНЫХ ВЫЧИСЛЕНИЙ В ТЕКУЩЕМ ДЕСЯТИЛЕТИИ

В настоящее время сфера облачных вычислений только начинает распространяться, и многие организации делают первые шаги к их использованию. Но, по прогнозам аналитиков приблизительно к 2020 году облачные технологии должны стать главной и постоянной частью вычислительной инфраструктуры предприятий.

Весьма вероятно, что в перспективе большинство организаций будут снабжены маломощными процессорами, выполняющими много «тяжелых» вычислений в облаках, физически расположенных в высокоавтоматизированных датацентрах с гибкой и масштабируемой программной архитектурой.

По прогнозам аналитической группы *Forrester* ожидается рост мирового рынка облачных вычислений с 35\$ млрд. в 2011 до 150\$ млрд. к 2020 году, когда они станут ключевыми решениями в инфраструктуре IT-организаций [1].

Вместе с ростом спроса на такие вычисления со стороны предприятий произойдет развитие технологий, которые поддерживают облака, со стремительным увеличением вычислительной мощности. Это сделает облачные проекты еще дешевле, а технологии, которые сейчас доступны лишь для суперкомпьютеров, станут доступны повсеместно.

Учитывая прогнозы специалистов в области разработки программного и аппаратного обеспечения, представим краткий список изменений в облачных технологиях в ближайшее время [2, 3].

1. Программное обеспечение отдалится от аппаратного обеспечения.

Все большее количество технологий будет представляться в виде сервиса, что сделает вычисления невидимыми для конечного пользователя. Причиной этого будет «высокоабстрагированное пространство», в котором написанное ПО проходит несколько фильтров, прежде чем взаимодействовать с аппаратным обеспечением. Это значит, что пользовательские приложения будут целиком независимы от аппаратной платформы.

2. Изменения аппаратного обеспечения.

К 2020 году прогнозируется переход к дешевому аппаратному обеспечению, за счет перехода от использования крупных датацентров *Facebook* или *Amazon Web Services*, к небольшим компаниям. Путем разбиения инфраструктуры на базовые компоненты, замены и обновление

будут выполняться быстро. Целевая аудитория таких изменений инфраструктуры – большие компании, управляющие огромным потоком данных.

3. Маломощные процессоры и дешевые облака.

На рынок выйдут маломощные 64-битные чипы компании ARM, что должно в короткий срок ускорить разработку промышленного программного обеспечения для RISC-чипов. Это позволит компаниям использовать энергоэкономичные процессоры в своих датацентрах, что существенно снизит потребление электроэнергии, и, в свою очередь должно привести к снижению цены на услуги.

4. Быстрое соединение.

К 2020 году ожидается, что скорость подключения к центрам обработки данных достигнет сотен гигабайт в секунду. Это обосновано тем, что произойдет стремительный скачок качества сетевых технологий, который приведет к удешевлению быстрых интернет-соединений. Значит, будет возможно перемещать информацию между центрами обработки данных с низкими затратами, и компании смогут создавать мощные приложения, используя менее производительное оборудование.

5. Датацентры станут экосистемами.

Объединение технологий абстрагированного от аппаратной части ПО и легко модифицируемого аппаратного обеспечения обеспечит функционирование центров обработки данных как живых существ, с возможностью автоматического распределения мощностей в зависимости от текущей нагрузки.

6. Объединение облаков.

В связи с тем, что затраты на запуск облака огромны, вероятно объединение провайдеров на рынке облачных технологий.

7. Облака будут наслаиваться.

Сейчас облака различаются способом предоставления своей инфраструктуры: инфраструктура как сервис (*IaaS*), платформа как сервис (*PaaS*), или программное обеспечение как сервис (*SaaS*).

Как утверждает агентство *Forrester* [1], вместе с крупными провайдерами, предлагающими базовые технологии – хранение и вычисления, появятся широкая экосистема более специфичных облачных провайдеров. Они позволят компаниям переместить специфичные вычисления, связанные с бизнес-процессами, в облако.

Произойдут изменения и в политике IT-отделов в отношении использования облачных технологий. По данным агентства *RightScale* в ближайшее десятилетие увеличится доля предприятий, выбирающих гибридную облачную, то есть смешанное использование публичных и частных облаков [4].

Еще одно изменение коснется роли центральных IT-отделов в крупных компаниях. По прогнозам специалистов, центральный IT отдел будет в

большей мере выполнять роль посредника между предприятием и облачными сервисами, выполняя функции контроля качества и затрат на них. Этот сдвиг в политике предприятий выводит облачные технологии в стратегическую императиву, которая становится решающим шагом к облачно-ориентированному будущему.

Использованные источники:

1. Andrew Bartels, John R. Rymer. The Public Cloud Market Is Now In Hypergrowth [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forrester.com/The+Public+Cloud+Market+Is+Now+In+Hypergrowth/fulltext/-/E-res113365>.
2. Jack Clark. Cloud computing: 10 ways it will change by 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zdnet.com/article/cloud-computing-10-ways-it-will-change-by-2020/2>.
3. Forbes: Что ждет cloud computing в 2013 году? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://habrahabr.ru/company/cloudsnn/blog/162591>.
4. Kim Weins. Cloud Computing Trends: 2015 State of the Cloud Survey [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rightscale.com/blog/cloud-industry-insights/cloud-computing-trends-2015-state-cloud-survey>.

Берёза Н.В., к.э.н.

доцент

Васильева С.С.

студент 5 курса

*Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (ф) ДГТУ*

Россия, г. Шахты

МУЛЬТИМЕДИЙНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РЕКЛАМЕ

Парадигма общества потребления заставляет предпринимателей постоянно стимулировать своих клиентов к приобретению товаров и услуг. Реклама как двигатель торговли известна еще с античных времен. Развитие рекламной деятельности тесно связано с совершенствованием информационных технологий. Появление письменности, книгопечатания, радио, телевидения, компьютера и вычислительных сетей приводили к появлению новых видов и форм рекламы. Особое место среди информационных технологий в рекламе сегодня занимают мультимедийные технологии.

В последнее время мультимедиа технологии становятся всё более востребованными и популярными. Цель мультимедийной технологии – создание продукта, который содержит в себе изображения, данные, тексты, звук и видео, анимацию и многие другие визуальные эффекты. Данные технологии используются во всевозможных областях деятельности человека. В рекламной деятельности мультимедийные технологии выступают технологиями создания рекламной продукции. С их помощью создаются

логотипы, анимированные баннеры, рекламные видео- и аудиоролики, разнообразные буклеты [1].

Среди различных мультимедийных технологий особой популярностью пользуются компьютерная графика и производная от неё компьютерная анимация. Понятие «компьютерная графика» означает создание рисунков и чертежей с помощью компьютера, а компьютерная анимация – это немного более широкое явление, которое сочетает компьютерный рисунок (или моделирование) с движением. Сам термин «анимация» в переводе с английского означает «оживлять, воодушевлять».

Компьютерная анимация также применяется в компьютерных играх, мультимедийных приложениях (например, энциклопедиях), на web-страницах (анимированные баннеры).

В кинематографе создание фильмов с использованием компьютерной графики началось в 1973 году с киноленты «Западный мир», а первым фильмом, где компьютерная графика сыграла решающую роль, считается фильм «ТРОН», который оказал большое влияние на серьёзное восприятие компьютерной графики и анимации в киноиндустрии [2].

Анимация в рекламе имеет некоторые преимущества, которые расширяют возможности воздействия на аудиторию, одни из них относятся к области психологии, а другие носят технический характер.

С точки зрения психологии, мультфильм вызывает доброжелательное отношение, анимированный персонаж делает ролик забавным и оригинальным, таким образом, он чаще всего воспринимается как игра или развлечение, а не попытка вынудить клиента приобрести какой-либо товар или услугу.

С технической стороны нарисованные персонажи делают рекламу зрелищной и запоминающейся. В анимированных роликах часто используются фантастические существа или «оживают» разные предметы.

Компьютерную анимацию, как и компьютерную графику, обычно подразделяют на двумерную и трёхмерную. Под двухмерной графикой (2D) принято понимать совокупность средств и приёмов для рисования изображений на плоскости. А трёхмерная (3D) графика предназначена для имитации фотографирования или видеосъёмки трёхмерных образов объектов, которые должны быть предварительно подготовлены в памяти компьютера.

Двухмерная графика чаще всего реализуется с помощью таких программ как Adobe Image Ready, Ulead GIF Animator, Corel Real Animated Vector Effects, Macromedia Flash и др.

В выполнении трёхмерного моделирования и анимации предпочтение обычно отдаётся таким программам как 3D Studio Max, Lightwave 3D, Adobe After Effects, Maya, Blender, Realsoft 3D, Bryce.

Компьютерная анимация по принципу анимирования подразделяется на анимацию по ключевым кадрам и процедурную анимацию.

При анимации по ключевым кадрам, расстановкой кадров занимается человек, а за промежуточные кадры отвечает компьютерная программа.

При процедурной анимации все действия производятся компьютером. Он автоматически генерирует анимацию в режиме on-line.

Компьютерная анимация осуществляется следующим образом: вносятся изменения в изображение на экране с быстротой, которая достаточна для того, чтобы последовательность изображений казалась движущейся картинкой. По научным данным, для того, чтобы человек успел увидеть и осознать содержание изображения, его мозгу необходимо не менее четверти секунды, вследствие этого каждый кадр показывается в течение 1/24 секунды. Главная задача состоит в том, чтобы показать максимально возможное число кадров и сократить до минимума время на его перерисовку.

Мультимедийные технологии помимо рекламы применяются для информационного обеспечения различных сфер человеческой деятельности, в последнее время даже тех сфер, которые, казалось бы, достаточно далеки от информационных технологий.

Так, например, в Москве произошло открытие ресторана «Версия 1.0». Владельцы данного предприятия нашли способ применить мультимедийные технологии в ресторанном бизнесе: в одном из залов посетители погружаются в «виртуальные миры». Это потребовало около \$1,5 млн. инвестиций. Эта комната представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – «Виртуальная комната» в ресторане «Версия 1.0»

В помещении ресторана на стенах воспроизводится заранее смоделированное трёхмерное изображение различных объектов, которое находится в движении сравнительно с неподвижно сидящими посетителями. С помощью проекционного оборудования посетители ресторана сначала могут оказаться «глубоко под водой», а потом отправиться покорять

«космическое пространство». Всё это сопровождается и аудиоэффектами: музыкой или звуками природы.

Таким образом, сфера применения мультимедийных технологий не ограничивается рекламой, она охватывает науку, образование, технику, бизнес, культуру, медицину, искусство и другие области деятельности человека.

Использованные источники:

1. Шлыкова О.В. Культура мультимедиа: Уч. пособие для студентов. – М.: ФАИР – ПРЕСС, 2007. – 415 с.
2. Д. Мороз История компьютерного кинематографа. Глава 1 URL: <http://www.3dnews.ru/editorial/1cinema/> (дата обращения 17.03.2015 г.)

*Брусенская И.Н.
магистрант 2-го года обучения
Маматов Е.М., к.т.н.
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

ОБЗОР СЕРВИСОВ ДЛЯ СОЗДАНИЯ СЕМАНТИЧЕСКОГО ЯДРА

В данной статье рассматриваются технологии, с помощью которых можно составить хорошее семантическое ядро для продвижения сайта в поисковых системах. Рассмотренные вопросы представляются актуальными в настоящее время.

Ключевые слова: поисковая система, поисковый запрос, семантическое ядро, Google, Яндекс, Mail, низкочастотные запросы, среднечастотные запросы, высокочастотные запросы, Yandex.Wordstat, Google Adwords, Key collector, поисковые подсказки.

По данным на конец 2014 года число пользователей Интернет превысило 3 миллиарда человек. По данным опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), проведенного 4-5 октября 2014 г., интернетом пользуются 66% граждан России от 18 лет и старше или 76,3 млн человек. Ежедневно выходят в Сеть – 46% или 53,6 млн взрослых россиян.

Большинство людей используют Интернет для поиска информации. Они ищут ее с помощью компьютера или мобильного устройства, используя Google, Yandex, Mail или какую-либо иную поисковую систему.

Для поиска информации с помощью поисковой системы пользователь формирует запрос, в соответствии с которым генерируется поисковая выдача веб-сайтов, которые, по мнению поисковой системы, помогают ответить на запрос пользователя.

Поисковые системы содержат тематически сгруппированную информацию об информационных ресурсах Всемирной паутины в базах данных. Специальные программы-роботы периодически «обходят» Web-

серверы Интернета, читают все встречающиеся документы, выделяют в них ключевые слова и заносят в базу данных Интернет-адреса документов.

В связи с этим создавая веб-сайт необходимо учитывать, его соответствие интересам пользователя, которые выражаются поисковыми запросами. Если вы хотите, чтобы интернет-пользователи нашли ваш сайт среди сотен тысяч других, одной из главных задач при создании сайта и заполнении его контентом является составление семантического ядра.

Семантическое ядро – это набор поисковых слов, словосочетаний, целевых запросов, вводимых пользователями в строке поисковой системы [1].

Ключевые слова (поисковые запросы) для семантического ядра подбираются путём строгого анализа услуг или товаров компании, анализа статистики поисковой системы, статистики сайта, конкурентов на рынке и сезонности ключевых слов. Запросы в семантическом ядре должны максимально соответствовать представлениям посетителей о сайте.

Эти запросы, по сути, и определяют тематику и направленность сайта. Именно с создания СЯ начинается любая раскрутка сайта, ведь при его отсутствии продвижение в поисковых системах окажется просто неэффективным.

При составлении семантического ядра, в первую очередь учитываются высокочастотные запросы (ВЧ), которые чаще всего запрашиваются пользователями, к примеру «продвижение сайта», затем среднечастотные запросы (СЧ), к примеру «продвижение сайта в яндексе» и затем низкочастотные запросы (НЧ), т.е. нечеткие запросы, запросы с ошибкой или редко запрашиваемые запросы, например, «продвижение сайта в поисковой системе яндекс». При составлении семантического ядра (СЯ) также нужно учесть конкурентность запроса, т.е. сколько сайтов такой же тематики продвигаются по данному запросу, насколько хорошо у них оптимизированы страницы под запросы, насколько сложно и затратно будет их опередить в поисковой выдаче.

Чтобы упростить составление семантического ядра, можно воспользоваться различными сервисами.

1. Поисковые подсказки - это возможность по мере набора запроса оценить все возможные варианты ключевого слова в выпадающем списке, которые чаще всего вводились в поисковой системе (ПС) [2].

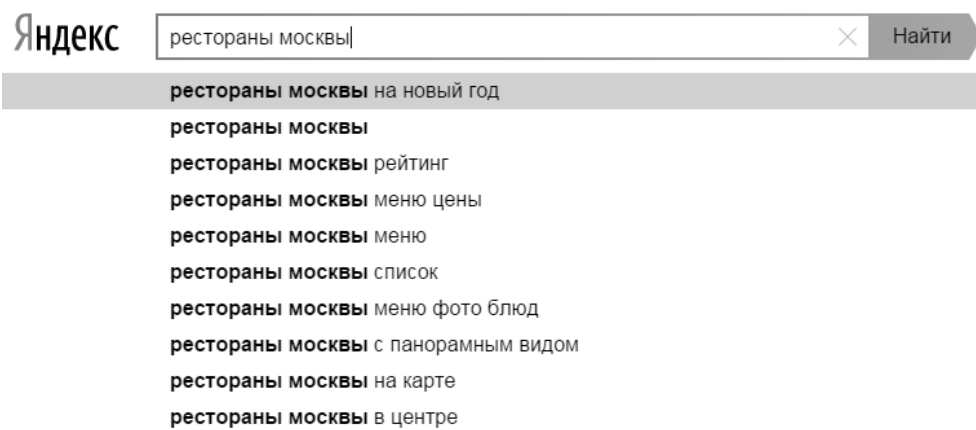


Рисунок 1. Поисковые подсказки Яндекс

2. Yandex.Wordstat - статистика показов, заданного пользователем слова или словосочетания, а также запросов, которые делали искавшие его люди [3]. Здесь имеется возможность уточнить регион, а также просмотреть историю запроса за какой-либо промежуток времени.

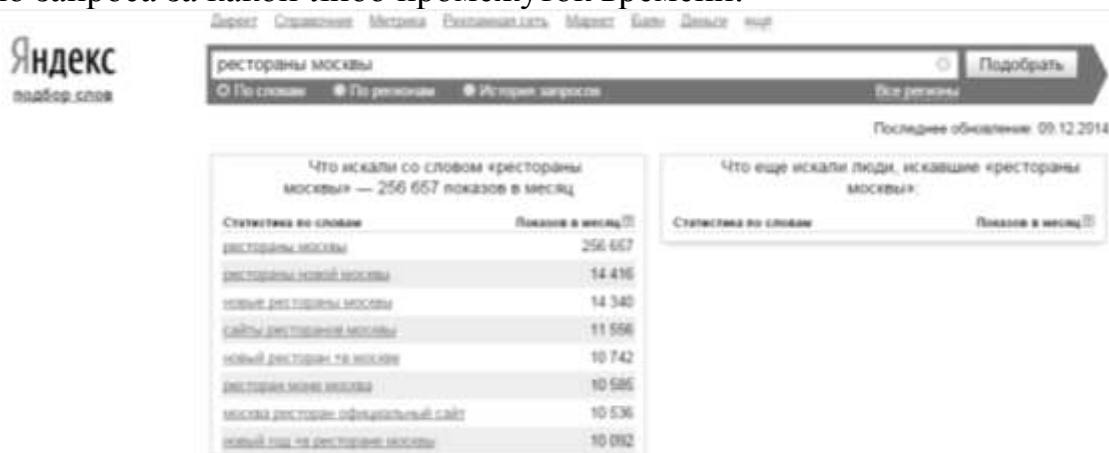


Рисунок 2. Yandex.Wordstat

В данном случае Yandex.Wordstat отображает какое количество фразы «рестораны Москвы» была показана в выдаче. А не то, сколько раз вводили этот запрос пользователи. Для правильной оценки запроса необходимо пользоваться операторами. Например, оператор «» (кавычки) позволяет учитывать в подсчете показы только по этому слову (фразе) и всем его словоформам, и не учитывать показы по запросам, содержащим словосочетание с заданным словом или оператор «!», который позволяет учитывать слова в запросе точно в указанном написании.

3. Инструмент «Планировщик ключевых слов» от Google (встроен в сервис Google Adwords).

Он поможет найти варианты ключевых слов по заданному в строке для ввода, получить статистику по уже собранному списку ключевых слов, получить оценку трафика по заданным ключевым словам, комбинировать списки ключевых слов, чтобы получить новые варианты.

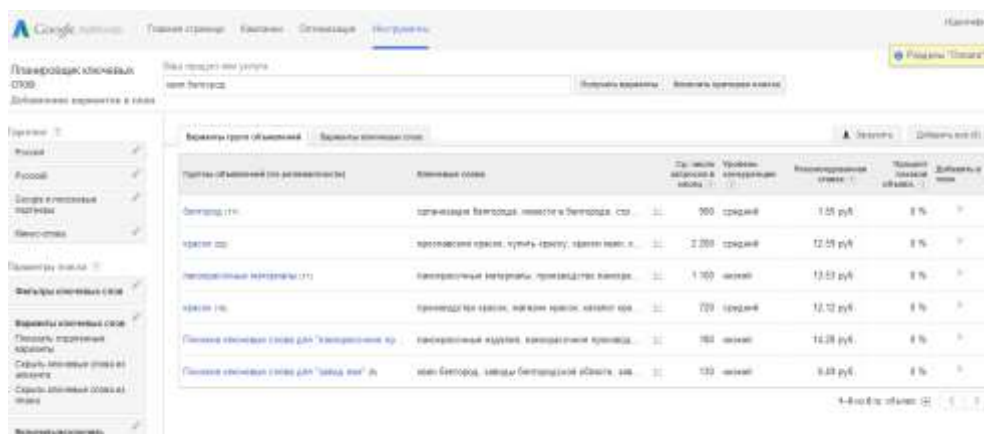


Рисунок 3. Планировщик ключевых слов от Google Adwords

4. Анализ семантического ядра конкурентов с помощью сервиса seorult.

Для использования данного инструмента необходимо зарегистрироваться в системе seorult и создать проект с доменным именем конкурента. Например, вводим в поисковой системе интересное ключевое слово, выбираем сайт, который находится на первой позиции, создаем для него в системе проект и узнаем какие еще ключевые слова использует конкурент.

Сервис показывает ключевые слова, по которым сайт находится ближе всего к топовой выдаче (первые 10 позиций поисковой выдачи).



Рисунок 4. Подбор ключевых слов в системе seorult

Также здесь можно задать интересное ключевое слово и сервис покажет по каким еще похожим словам продвигается конкурент.

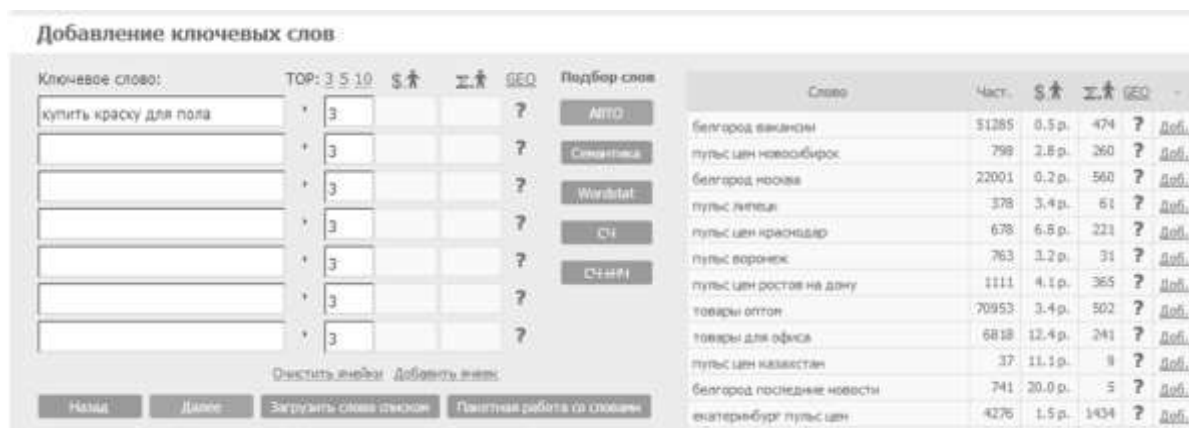


Рисунок 5. Подбор ключевых слов по заданному запросу

5. Программа Key Collector.

Key Collector - это программа для создания семантического ядра сайта [4]. Она позволяет быстрым и удобным способом собрать ключевые фразы для составления семантического ядра, определить их конкурентность, стоимость и эффективность, а также провести экспресс-анализ вашего сайта на соответствие его содержимого этому ядру. Основные функции программы:

- сбор ключевых фраз;
- определение стоимости и ценности фраз;
- определение релевантных страниц;
- съем позиций;
- получение рекомендаций по внутренней перелинковке сайта.

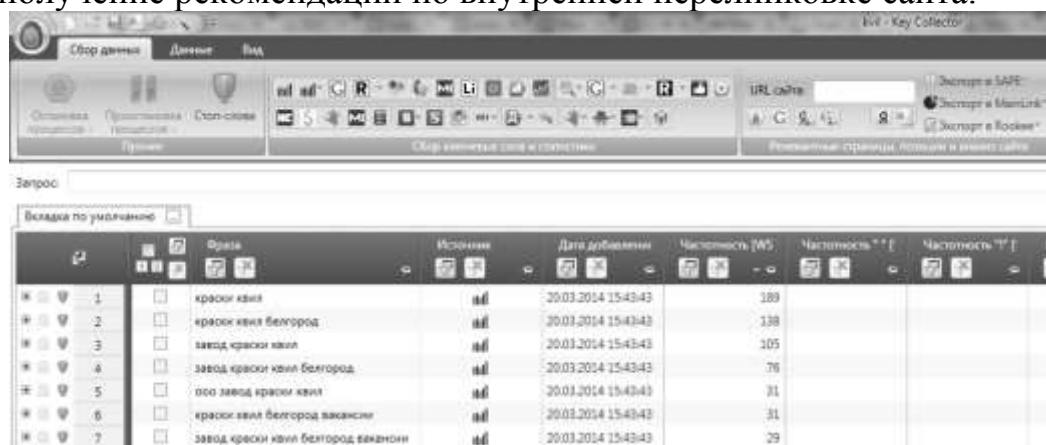


Рисунок 6. Key Collector

Воспользовавшись одним из представленных сервисов, а лучше сразу несколькими, можно составить хорошее семантическое ядро для продвигаемого сайта.

Использованные источники:

1. Ашманов И.С., Оптимизация и продвижение сайта в поисковых системах / И.С. Ашманов, Иванов А.А. – Санкт-Петербург, 2012 – 132 с.
2. Бабаев А.Н., Раскрутка: секреты эффективного продвижения сайтов / Бабаев А.Н., Евдокимов С.И., Штарев А.М. – Санкт-Петербург, 2013 – 347 с.

3. Энж Э., SEO. Искусство раскрутки сайтов / Энж Э., Спенсор С., Фишкин Р., Стрикчиола Д. – БХВ-Петербург, 2014 – 341 с.
4. Брусенская И.Н., Научные ведомости Белгородского государственного университета №1 (172) 2014 Выпуск 29/1 [текст] / И.Н. Брусенская, Е.М. Маматов – Белгород, 2014 – 194 с.

*Гайнанова Л.М.
студент 5го курса
НЧИ КФУ*

Россия, г. Набережные Челны

АНАЛИЗ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ ЗАВОДА БУТИЛОВОГО КАУЧУКА ПАО «НКНХ» МЕТОДАМИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье рассмотрен анализ цен на продукцию завода бутилового каучука ПАО «НКНХ» с применением методов статистического прогнозирования, выявлены на основе корреляционно-регрессионного анализа экономические показатели, оказывающих влияние на изменение цен.

Ключевые слова: уровень цен, факторы, статистические методы, анализ цен на продукции, корреляционно-регрессионный анализ, прогнозирование цен, качество прогнозных оценок, трендовый анализ рядов.

Нефтехимическую промышленность с полной уверенностью можно назвать мультипликатором цены и стоимости. Продвигаясь по технологической цепочке от сырья к нефтехимическим полупродуктам, нефтехимикатам, полимерам и продуктам из полимеров, в нефтехимическом секторе экономики идет наращивание стоимости до 8-15 раз от стоимости исходного сырья. Снижение производственных затрат является одним из аспектов совершенствования хозяйственного механизма современных экономических систем, включая и нефтехимическую отрасль страны. В условиях развития рыночной экономики роль ее факторов, обуславливающих формирование конкурентных цен, многократно возрастает. Именно поэтому так важен анализ факторов, оказывающих влияние на формирование цен продукции нефтехимии, так как компании данной отрасли сталкиваются с общими проблемами ценообразования. Анализ факторов проведен на примере ПАО «НКНХ» (завод БК) - одного из крупнейших нефтехимических компаний Европы, занимающей лидирующие позиции по производству синтетических каучуков и пластиков в Российской Федерации.

На основе анализа деятельности ПАО «НКНХ» были выделены факторы, по нашему мнению, оказывающие воздействие на цену продукции завода:

1. Объем производства продукции.
2. Затраты на сырье и материалы.

3. Затраты на электроэнергию.
4. Трудовые затраты.
5. Постоянные затраты.
6. Курс доллара.
7. Индекс инфляции.
8. Цены конкурентов.

Как в любом эксперименте, при анализе данных необходимо исключить влияние всех других факторов, кроме измеряемого и фиксируемого.

Иначе говоря, все другие факторы принимаются, рассматриваются неизменными и не оказывающими существенно влияния на формирование цен на продукцию завода БК.

Для анализа и прогнозирования цен на продукцию завода БК была использована система «STATISTICA», являющаяся мощной системой статистического анализа данных, передовой и эффективный продукт статистического анализа на рынке.

По исходным данным построена матрица парных коэффициентов корреляции.

Таблица 1 – Матрица парных коэффициентов корреляции

Correlations (исх_ряды) Marked correlations are significant at $p < ,05000$ N=60 (Casewise deletion of missing data)								
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
Y	0,31	0,55	0,64	0,89	0,60	0,73	-0,29	0,94

Анализируемые нами факторы, как показала программа, значимы (для всех переменных программа выделила их красным шрифтом). Переменным соответствуют следующие обозначения: Y - цена продукции, $X1$ - объем производства, $X2$ - затраты на сырье и материалы, $X3$ - затраты на энергоресурсы, $X4$ - трудовые затраты, $X5$ - постоянные затраты, $X6$ - курс доллара, $X7$ - индекс инфляции, $X8$ - цена конкурентов. По матрице парных коэффициентов корреляции видны взаимосвязи между ценой продукции, объемом производства, затратами на сырье и материалы, затратами на электроэнергию, трудовыми затратами, постоянными затратами, курсом доллара и индексом инфляции.

Как показала построенная множественная регрессионная модель, статистически значимы из 8 переменных 5: $X1$ - объем производства, $X2$ - затраты на сырье и материалы, $X3$ - затраты на энергоресурсы, $X5$ - постоянные затраты, руб., $X8$ - цена конкурентов. Как видно из таблицы 2, переменные изменения объемов производства ($X1$), затрат на сырье и материалы ($X2$), затрат на энергоресурсы ($X3$), постоянных затрат ($X5$) и изменения цен конкурентов ($X8$) являются самыми главными предикторами уровня цен на продукцию завода, т.к. они статистически значимы.

Построенная множественная регрессия для исходных статистических данных (таблица 2):

Таблица 2 - Оценки параметров коэффициентов регрессии для исходных рядов

Regression Summary for Dependent Variable: Y (исх_ряды) R= ,975 R ² = ,951 Adjusted R ² = ,943 F(8,51)=123,69 p<0,0000 Std.Error of estimate: 38,524						
	Beta	Std.Err. - of Beta	B	Std.Err. - of B	t(51)	p-level
Intercept			-3095,215	2251,590	-1,375	0,175
X1	0,121	0,043	0,002	0,001	2,784	0,008
X2	-1,307	0,299	-0,730	0,167	-4,363	0,000
X3	0,687	0,313	2,909	1,328	2,190	0,033
X4	-0,004	0,083	-0,047	0,883	-0,053	0,958
X5	0,858	0,249	3,663	1,062	3,450	0,001
X6	-0,002	0,049	-0,056	1,786	-0,031	0,975
X7	-0,067	0,036	-20,169	11,022	-1,830	0,073
X8	0,702	0,085	0,760	0,092	8,270	0,000

После построения модели множественной регрессии для исходных рядов, исследуем факторы по отдельности, преобразовав исходные ряды, так как во временном ряду может присутствовать «мнимая» (ложная) регрессия. Из каждого исследуемого нами ряда устраняем тенденцию, а также сезонную составляющую, если таковая присутствует. После удаления тренда строим для каждого преобразованного ряда график автокорреляционной и частной автокорреляционной функции, а также используем критерий Дарбина-Уотсона для определения автокорреляции в рядах.

Графики авторегрессионных и частных авторегрессионных функций для рядов $Y, x_2, x_3, x_4, x_5, x_8$ после преобразования указывают на то, что они имеют тенденцию к быстрому затуханию, и приведены в той или иной мере к стационарному виду. Авторегрессионные и частные авторегрессионные функции для рядов x_1, x_6, x_7 после преобразования все же имеют автокорреляцию. Данные ряды удалось привести к стационарному виду, устранив автокорреляцию, с помощью модели авторегрессии и проинтегрированного скользящего среднего (АРПСС, или ARIMA).

Таблица 3 - Оценки параметров коэффициентов регрессии для остаточных рядов

Parameter Estimates (Преобраз_ряды) Sigma-restricted parameterization										
	Y - Param.	Y - Std.Er	Y - t	Y - p	-95,00% - Cnf.Lmt	+95,00% - Cnf.Lm	Y - Beta (2)	Y - St.Err. 2	- 95,00% - Cnf.L mt	+95,00% - Cnf.L mt
Intercept	-0,204	4,287	-0,048	0,962	-8,815	8,407				
X1	0,001	0,001	2,444	0,018	0,000	0,003	0,232	0,095	0,041	0,423
X2	-0,108	0,213	-0,505	0,616	-0,535	0,320	-0,127	0,251	-0,632	0,378

X3	2,551	0,962	2,652	0,011	0,619	4,483	0,387	0,146	0,094	0,680
X4	4,098	1,585	2,585	0,013	0,914	7,282	0,421	0,163	0,094	0,747
X5	1,053	1,316	0,800	0,428	-1,591	3,697	0,145	0,181	-0,219	0,509
X6	1,986	4,627	0,429	0,670	-7,308	11,280	0,045	0,105	-0,166	0,257
X7	-12,496	12,02	-1,039	0,304	-36,655	11,663	-0,107	0,103	-0,315	0,100
X8	0,541	0,079	6,854	0,000	0,382	0,699	0,616	0,090	0,436	0,797

После построения регрессии для остаточных рядов (рядов после удаления неслучайных составляющих), получаем, что статистически значимыми стали следующие переменные: $X1$ - объем производства, $X3$ - затраты на энергоресурсы, $X4$ - трудовые затраты, $X8$ - цена конкурентов, то есть после проведенного анализа каждого ряда, статистически значимыми из 5 переменных стали только 4. Тем самым и стандартизованные коэффициенты (β - коэффициенты) регрессии уменьшились. Из этого списка выпала переменная $X5$ - постоянные затраты. Данное изменение связано с удалением, исключением из рядов неслучайных составляющих (исключением их влияния на модель).

Построенные модели множественной регрессии для исходных и преобразованных (коинтегрированных) рядов, а также множественная регрессия только значимых переменных в модели статистически значимы по F-критерию Фишера. Стандартная ошибка оценки с 38,524 уменьшилась до 29,358. Ошибка дисперсии модели также уменьшилась в 2 раза (с 8,51 до 4,54). Коэффициент детерминации R^2 с 0,975 уменьшился до 0,816. Данное изменение величин связано с выполненным анализом для рядов без включения в них тренда и сезонности (неслучайных составляющих ряда). Построенные модели множественной регрессии значимы.

Проведя анализ цен на продукцию завода бутылкачука ПАО «НКНХ» можно заключить, что на их формирование влияют следующие факторы: объем производства продукции завода, затраты на энергоресурсы, трудовые затраты, цены конкурентов. Представленные факторы в той или иной степени воздействуют на формирование цен. Так, сильно влияние цен конкурентов на идентичную продукцию, хотя продукция завода БК выпускается, кроме Нижнекамска, только в Тольятти. При этом ПАО «Нижнекамскнефтехим» на протяжении многих лет удерживает в России лидирующие позиции в его производстве и реализации. Так же, как показывают результаты матрицы парных коэффициентов и результаты построения множественной регрессии при увеличении цен на продукцию завода увеличивается и объем производства продукции, тем самым увеличиваются и трудовые затраты, и затраты на энергоресурсы. Исходя из этого, заводу по производству бутылкачука можно рекомендовать сократить трудовые затраты при производстве продукции и формировании цен на них. Увеличение затрат на трудовую деятельность связано, в первую очередь, с расходами на улучшение условий труда работников завода. Но,

тем не менее, данный факт показывает социальную ответственность предприятия перед своими работниками. Кроме того, затраты на энергоресурсы в рамках завода при формировании цены увеличивается, но как показывает отчетность ПАО «НКНХ» за 2010-2014 года произошла, наоборот, экономия энергоресурсов (включая тепловую и электрическую энергию). Данный парадокс, скорее всего, связан с тем, что во многих структурных подразделениях предприятия действуют программы по сбережению и снижению затрат на энергоресурсы, и данная программа в той или иной степени коснулась завода по производству БК только в апреле месяце нынешнего года. Таким образом, стали проводиться мероприятия по оптимизации реактивной мощности в сетях электроснабжения. Тем самым сократятся расходы на энергоресурсы при формировании цен на продукции завода и предприятия в целом. Увеличение объемов производства продукции, несомненно, влияет на получаемую прибыль и выручку не только самого завода, но и предприятия. Тем самым это увеличение влияет и на цену продукции. Это объясняется тем, что бизнес-модель компании направлена на увеличение выпуска высокомаржинальной продукции (каучуков, пластиков, олефинов). Существуют взаимосвязи цен продукции завода не только с данными факторами (исходя из матрицы парных коэффициентов и построенной в начале анализа регрессионной модели), но и включенными в анализ оставшимися факторами таких, как затраты на сырье и материалы, постоянные затраты, курс доллара и индекс инфляции. Их влияние существенно при формировании цен, но после анализа рядов по отдельности, оно уменьшилось. Тем не менее, следует учитывать и их взаимосвязь с ценами на продукцию. Так как они играют не самую последнюю роль при их формировании.

В 2014 году Россия столкнулась с обострением геополитических рисков на мировой арене, что привело к вводу санкций против ряда российских граждан и организаций. Немаловажную роль сыграл и данный факт не только при формировании цен на продукцию предприятий и заводов нефтехимической отрасли, но и выявил целый спектр проблем, присущих всей нефтехимической отрасли страны, зависящих от импортных поставок. Тем не менее, устойчивое развитие компании – основа стратегии ПАО «Нижекамскнефтехим». Оно формируется за счет нахождения баланса через экономическую, экологическую и социальную ответственности [1].

Использованные источники:

1. Корпоративный сайт ПАО «НКНХ». Годовой отчет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nknh.ru/financial_information/yearly_report/. Дата обращения: 20.03.2015.

ИНФОРМАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА

Аннотация: в статье рассматриваются и сравниваются понятия информационной культуры и информационной грамотности, а также место образования в формировании информационной культуры личности.

Annotation: the article describes and compares the concept of information culture and information literacy, and the place of education in the formation of information culture of the person.

Ключевые слова: информационная культура, информационная грамотность.

Keywords: information culture, information literacy.

Становление информационного общества потребовало обеспечить адекватность образования динамичным изменениям, происходящим в природе и обществе, всей окружающей человека среде, возросшему объему информации, стремительному развитию новых информационных технологий. Особое значение в информационном обществе приобретает организация информационного образования и повышение информационной культуры личности, а также повышение компьютерной грамотности населения.[4]

Сопоставление понятий «информационная грамотность» и «информационная культура личности» свидетельствует об их значительном сходстве. Оба понятия характеризуют сложный, многоуровневый и многоаспектный феномен взаимодействия человека и информации. В составе объема обоих понятий выделяется много компонентов: от умения вести поиск информации, анализировать и критически оценивать найденные источники информации, до их творческого использования в целях решения многообразных задач, возникающих в учебной, профессиональной, досуговой или иной деятельности.[3]

В современном информационном обществе информационная культура определяется как относительно целостная система профессиональной и общей культуры человека, взаимосвязанная с культурой мышления. Кроме того информационная культура имеет структуру, составляющим которой являются: мировоззренческий аспект, предполагающий осознание влияния информационных технологий на развитие общества; профессиональный, направленный на использование современных средств информационных технологий в профессиональной, учебной и исследовательской деятельности.[1]

Человек с развитой информационной культурой характеризуется как личность, обладающая целым комплексом знаний и умений: во-первых, это владение тезаурусом, включающим такие понятия, как информационные

ресурсы, информационное мировоззрение, информационная среда, информационное поведение и др.; во-вторых, умение грамотно формулировать свои информационные потребности и запросы; в-третьих, способность эффективно и оперативно осуществлять самостоятельный поиск информации с помощью как традиционных, так и нетрадиционных, в первую очередь, компьютерных поисковых систем; в-четвертых, умение рационально хранить и оперативно перерабатывать большие потоки и массивы информации; в-пятых, знание норм и правил «информационной этики» и умение вести информационно-коммуникационный диалог.[2]

Большое значение в формировании информационной культуры имеет образование, которое должно формировать нового специалиста информационного сообщества, обладающего следующими умениями и навыками: дифференциации информации; выделения значимой информации; выработки критериев оценки информации; производить информацию и использовать ее. Массовое повышение уровня информационной культуры общества возможно лишь при организации специального обучения современных потребителей информации. Только специальная подготовка, только информационное образование позволяют человеку получить реальный доступ к информационным ресурсам и культурным ценностям, сосредоточенным в библиотеках и информационных центрах, архивах и музеях мира. Это важно в такой же, если не в большей степени, как и наличие компьютеров и каналов связи - неперенных и более очевидных для массового сознания атрибутов информационного общества.[3]

В целом же, овладение информационной культурой – путь универсализации качеств человека, способствующий реальному пониманию человеком самого себя, своего места и своей роли, а что самое значимое – способ вхождения в информационное общество.

Использованные источники:

1. Белоус Н.Н. Проблемы и тенденции информатизации образования// Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук.-2015-№2-2. С 65-67– URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23056266>
2. Кравец В.А., Кухаренко В.Н. Вопросы формирования информационной культуры. URL: <http://www.pedlib.ru>
3. Медведева Е.А. Основы информационной культуры. URL: <http://demo.neb.elar.ru>
4. Семенюк Э.П. Информационная культура общества и прогресс информатики. URL: <http://lib.sportedu.ru>

*Гузанова Я.И.
студент
БГАРФ*

Россия, г. Калининград

ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ОТ КОМПЬЮТЕРНЫХ ВИРУСОВ

Компьютерный вирус — разновидность компьютерных программ или вредоносный код, отличительной особенностью которого является способность к размножению, выполнению прочих произвольных действий, в том числе наносящих вред пользователю и/или компьютеру.

Актуальность выбранной темы заключается в следующем: потеря информации грозит людям материальными убытками, а также психологическими проблемами, зачастую пользователь, столкнувшийся с вирусной программой на своём ПК, может потерять очень важные для него данные. К примеру, студент, который очень долгое время работал над своим дипломом, и случайно, скачав заражённый файл, теряет всё содержимое своей работы, его психологическое состояние становится неустойчивым, или же вообще появляется вероятность нервного срыва. Возьмём, к примеру, сотрудника фирмы, который, потеряв важную информацию на своём компьютере, может из-за сильного стрессового состояния привести свою компанию к убыткам.

Вирусы и другие вредоносные программы не способны вызвать физическую поломку аппаратуры компьютера, они лишь могут имитировать повреждение оборудования компьютера, таким образом, что пользователю покажется, что его компьютер нуждается в ремонте или замене. Каждый вирус способен выполнять нежелательные действия на зараженном компьютере. Он может демонстрировать видеоэффекты, замедлять работу системы, похищать и уничтожать личную информацию пользователя, вымогать деньги, а также многое другое. В любом случае вирус мешает другим программам и самому пользователю работать на компьютере.

Существуют следующие признаки заражения компьютера вирусами:

1. Снижение производительности. Компьютер стал медленно работать, Интернет «виснуть», программы стали открываться дольше обычного.
2. Приложения перестают работать. Появляются предупреждения об ошибках.
3. Появляется множество всплывающих окон и сообщений о том, что компьютер заражён.
4. Сложности работы с Интернетом.
5. При подключении к Интернету открываются различные окна, браузер отображает страницы, которые Вы не открывали. Это верный признак заражения. Многие вирусы перенаправляют трафик на определённые сайты против вашей воли. Также они могут подделывать веб-страницы, тогда пользователь думает, что просматривает надёжный сайт, а на самом деле – его опасную имитацию.

6. Исчезновение файлов. Существуют вирусы, которые удаляют, шифруют данные или переносят их из одного места в другое.

7. Смена языка. Если язык некоторых приложений поменялся, экран некорректно отображает файлы, то компьютер заражён.

8. Потеря сохраненных файлов, программ, игр из компьютера. Это опять же может быть признаком инфицирования вирусом.

А также существует огромное количество вредоносных программ и кодов, самыми распространёнными и часто встречающимися являются сетевые черви, троянские программы, всплывающие окна с рекламой на всех сайтах в браузере, клавиатурные перехватчики.

Сетевой червь – это разновидность программы, которая самостоятельно распространяется через глобальные или локальные сети компьютерные сети. Угроза данной вредоносной программы заключается в следующем: попадая в компьютер, он стремится найти доступ к рассылке своих копий на другие компьютеры и тем самым осуществляет функцию слежки за данными компьютеров, за паролями и личной информацией пользователей. Часто, сетевого червя выдают такие симптомы как: блокировка доступа к сайтам производителей антивирусов, замедляется реакция компьютера на действия пользователя и т.д. Очень часто разгораются различные скандалы. Только недавно Агентство Национальной Безопасности США уличили в заражении жёстких дисков вирусами шпионами. «Лаборатория Касперского» раскрыла шпионскую сеть, которая поразила компьютеры в 10-х странах. Российские специалисты считают, что данный червь является самым сильным на данный момент игроком в мире кибершпионажа. Цели злоумышленников традиционны – это правительства и дипломатические структуры, военные ведомства, финансовые институты, предприятия телекоммуникационной, аэрокосмической, энергетической, ядерной, нефтегазовой и транспортной отраслей, компании, занимающиеся разработкой нанотехнологий, а также СМИ, исламские активисты и ученые. Борьба с сетевыми червями можно, для этого стоит проверить компьютер с помощью антивирусных программ и если данный вид угрозы будет обнаружен, следует незамедлительно от него избавиться, если же пользователь не может удалить вирус самостоятельно, необходимо обратиться к специалистам, которые обязательно помогут.

Следующая разновидность вируса – это троянские программы. Программа не размножается сама, а скачивается добровольно, самим человеком. Данный вид угрозы маскируется под полезную программу, рекламируя себя за новую бесплатную игру или обновление, тем самым побуждая пользователя скачать «себя». Угроза троянских программ заключается в следующем: это удаление данных с компьютера, загрузка собственных вирусных программ, деактивация программ безопасности, похищение данных, создание помех для работы с компьютером и т.д. Данный вирус удаляется после проверки компьютера Антивирусным

устройством, чаще всего он не требует обращения к службам по починке компьютеров.

Третьим видом является всплывающие окна с рекламой на всех сайтах в браузере.

С недавнего времени пользователей интернета стал преследовать новый вид вирусов - это всплывающая реклама на всех сайтах, в том числе и на Яндексe, Маилe. Выглядит это следующим образом: после открытия любого сайта, например, Яндекса, Маила, ВКонтакте, Одноклассники через короткое время выскакивает реклама, которая чаще всего закрывается Антивирусом, говоря о том, что была выявлена программа, которая может нанести вред ПК. Но также существует реклама, которую невозможно убрать или более того, на рабочем столе появляется баннер, вымогающий деньги или же просто рекламирующий свою продукцию, который не удаляется даже после перезагрузки компьютера. Единственный способ избавиться от такой проблемы — обратиться к специалисту, который при помощи соответствующей программы удалит вирус с компьютера.

И последним видом вируса, рассмотренным нами, является – клавиатурный перехватчик. Данный вид угрозы основывается на записывание в специальный файл всех нажатий на клавиатуре, что позволяет сохранять важные документы. Таким образом, мошенник может отследить все действия пользователя и тем самым быть в курсе личных паролей и личных данных. Файл, в который записываются перехваченные нажатия клавиш, может находиться где угодно в локальной сети, это говорит о том, что получить доступ к этому файлу не сложно и, что любой продвинутый пользователь сети Интернет способен его изучить. При работе клавиатурного перехватчика помимо изучения и использования личной информации в чужих целях ещё и замедляется работа клавиатуры в целом, что существенно влияет на работу компьютера. Борьба с компьютерным перехватчиком можно, для этого стоит с помощью Антивирусной программы просканировать и изучить персональный компьютер, затем если Антивирус обнаружил данный вид угрозы, постараться «вылечить» компьютер с помощью данной программы. Если же Антивирус не смог справиться с данной угрозой, то стоит обратиться в специальную службу по «лечению» компьютеров, к специалистам, которые обязательно устранят угрозу на вашем ПК.

*Дворянинова А.А.
студент 4 курса
факультет бизнеса и сервиса
Институт экономики
НИУ «БелГУ»
Курач Е.В.
ассистент
кафедра туризма и социально-культурного сервиса
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГЕОИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В РЕШЕНИИ ГЕОЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

Геоинформационная система – система, которая включает в себя информацию о пространственных объектах в форме их цифровых представлений (векторных, растровых, квадратомерных и иных), а также набор функциональных возможностей, которые соответствуют определенным задачам. В них обычно реализуются операции геоинформационных технологий, поддерживаемые программным, информационным, нормативно-правовым, аппаратным, кадровым и организационным обеспечением.

На сегодняшний момент нет четкого понимания, где и когда целесообразней применять геоинформационные системы. Ученые считают, что 85% информации, с которой сталкивается человек в своей жизни, имеет территориальную привязку. Поэтому перечислить все области применения ГИС просто невозможно. Этим системам можно найти применение практически в любой сфере трудовой деятельности человека [1].

Применение дистанционных методов для контроля над состоянием природной среды зародилось и стало активно развиваться в середине 70-х. Это было связано с эксплуатацией метеорологических спутниковых систем.

Позднее в интересах природопользования стали реализовываться крупные научно-технические программы, которые демонстрировали пилотируемые космические комплексы и специализированные автоматические космические аппараты.

В настоящее время спектр геоэкологических проблем необычайно широк как по охвату территории (глобальные, региональные и локальные), так и по направлению, однако их не сложно решать с помощью геоинформационных систем [2].

На сегодняшний день невозможно представить мир без спутниковых данных. Сейчас в разных стадиях реализации находится около 20 международных экологических проектов глобального уровня, для которых использование этих данных имеет решающее значение. Самыми известными проектами в данном направлении являются: международная геосферно-биосферная программа «Глобальные изменения», цель которой – прогноз

глобальных изменений природной среды и биосферы на 20-100 лет; программа ООН по окружающей среде, в рамках которой создается глобальная система мониторинга окружающей среды, международный глобальный эксперимент по энергетическому и гидрологическому циклам; международный проект по спутниковой климатологии поверхности суши с наблюдением на 10 полигонах в разных частях земного шара, подвергающихся наиболее сильным антропогенным воздействиям.

Материалы аэрокосмических съемок, при решении глобальных геоэкологических проблем используют для того, чтобы:

- оценить радиационный баланс и его составляющую для всей планеты;
- выявить изменения температуры на всей земной поверхности;
- оценить биомассы акватории Мирового океана, а также поверхности суши;
- осуществить мониторинг состояния озонового слоя планеты и др.

Наиболее разнообразны геоэкологические проблемы, решаемые с использованием аэрокосмических методов на региональном уровне. Первые исследования на данном уровне ученые связывают с выявлением очагов антропогенного загрязнения атмосферы в 70-80-х годах. С помощью мелкомасштабных снимков с метеоспутников стало легко определять очаги возгорания лесов и горящие нефтяные скважины, выявить ареалы загрязнения промышленными выбросами территории крупных городов, с помощью анализа изменений фототона снежного покрова на зимних снимках. Все это считается начальным этапом использования дистанционных материалов в геоэкологических исследованиях [2].

Дальнейшее развитие геоинформационных систем привело к появлению таких направлений, как мониторинг состояния отдельных компонентов природной среды и выявление регионов с активизацией негативных геоэкологических процессов. Таким направлением стал мониторинг состояния лесной растительности и ее динамики, который эффективно проводится путем сравнения разновременных снимков и карт разной давности. При этом выявляются исчезнувшие и вновь появившиеся лесные массивы на фоне существующих лесов и безлесных территорий.

Применение ГИС на локальном уровне началось с конца 80-х годов. Этому способствовало то, что этот материал стал доступен широкому кругу исследователей. Сейчас трудно представить проведение детальных геоэкологических исследований без привлечения аэрокосмических материалов. Они помогают:

- выявить ареалы загрязнения вокруг районов добычи полезных ископаемых;
- определить территорию, в пределах которой происходит трансформация окружающей среды под воздействием выбросов промышленных предприятий;

- оценить густоту и тип застройки, площадь зеленых зон и состояние растительности – при изучении населенных пунктов;
- оценить состояние санитарных зон промышленных районов;
- оценить состояние рекреационных ресурсов городов;
- изучить очаговые зоны сильных землетрясений, а также опасных и катастрофических процессов, имеющих эндо и экзогенную природу;
- исследовать зоны пульсирующих ледников и др.

Как показывает опыт использования материалов дистанционных съемок, решение геоэкологических проблем локального уровня наиболее эффективно при совместном использовании всего комплекса дистанционных методов, включающих как разномасштабные космические материалы, так и традиционные аэрофотоснимки. Все чаще в практике таких исследований применяются появившиеся сравнительно недавно цифровые снимки и системы спутниковой привязки результатов аэровизуальных и наземных наблюдений.

Геоинформационные системы активно применяются и в природоохранных мероприятиях. Их используют для создания карт основных параметров окружающей среды. С их помощью можно осуществлять мониторинг местных и широкомасштабных антропогенных воздействий, для выявления масштабов и темпов деградации флоры и фауны какой-либо необходимой территории, удобно моделировать влияние и распространение загрязнения от источника на местности, в атмосфере и по гидрологической сети [2].

На сегодняшний день ГИС широко применяют для составления и ведения земельных кадастров. С их помощью создаются базы данных и карты по земельной собственности, их объединяют с базами данных по любым природным и социально-экономическим показателям.

Сбор и управление данными по охраняемым территориям это еще одна распространенная сфера применения ГИС. Такими территориями принято считать заказники, заповедники и национальные парки. В их пределах проводят мониторинг растительных сообществ ценных и редких видов животных, определяют влияние антропогенных вмешательств, таких как туризм, прокладка дорог по данной территории, планируют и доводят до реализации природоохранные мероприятия [3].

В настоящее время ГИС способствуют изучению среды обитания отдельных видов растительного и животного мира. Если установлены конкретные параметры окружающей среды, то ГИС может быстро найти районы с необходимым набором параметров, которые будут близки к оптимальным [3].

Почти вся информация в сферах геоэкологии и природопользования является пространственно-координированной, т.е. имеющей географическую привязку. Поэтому любой специалист в этих областях вынужден применять в своей работе геоинформационные системы как для визуализации данных,

т.е. создания электронных карт, так и выполнения различных видов пространственного анализа данных, хранения первичной информации, проведения экспертиз и подготовки принятия управленческих решений. Геоинформационная система имеет определенные характеристики, которые в полной мере позволяют считать эту технологию основной для целей обработки и управления информацией.

Использованные источники:

1. Капралов, Е. Г. Основы геоинформатики [Текст] / Е. Г. Капралов. – М. : Изд. центр Академия, 2004. – 352 с.
2. Третьяков, В. Ю. Применение геоинформационных систем в геоэкологических исследованиях [Текст] / В. Ю. Третьяков, Д. Е. Селезнев. – СПб. : Изд-во РГГМУ, 2008. – 208 с.
3. Берлянт, А. М. Картография: Учебник для вузов [Текст] / А. М. Берлянт. – М. : АспектПресс, 2001. – 336 с.

*Ефимкин Н.В.
студент 4 курса
факультет электронной техники
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

**ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА
ТОРГОВЛИ**

В статье рассматривается сущность и исторический аспект становления института электронной коммерции. Дана подробная характеристика основных моделей электронной коммерции. Выявлены преимущества и недостатки электронной коммерции как современной формы торговли.

Ключевые слова: *электронная коммерция, IT-технологии, электронные торговые площадки, модели электронной коммерции, фирма, потребитель, предпринимательская деятельность, B2B*

The article examines the nature and historical aspect of the institute of electronic commerce. The detailed description of the main models of e-commerce. The advantages and disadvantages of e-commerce as a modern form of trade.

Keywords: *e-commerce, IT-technology, electronic trading platforms, the model e-commerce company, consumer, business activities, B2B*

Прогрессивное развитие сети Интернет привело к резкому росту популярности этой технологии во всех областях общества, в том числе в сфере коммерции. Хозяйствующие субъекты и граждане получили

возможность осуществлять коммерческие сделки и другие операции в режиме реального времени (on-line). Таким образом, на сегодняшний момент электронная коммерция является динамично развивающейся сферой.

Термин «электронная коммерция» стал употребляться сначала в СМИ, а затем и в специальной литературе для обозначения экономической деятельности, осуществляемой с использованием компьютерных сетей, в начале 90-х гг. Некоторые авторы утверждают, что электронная коммерция как экономическое явление появилась значительно раньше – в 60-е гг. прошлого столетия, когда большие организации стали применять в транзакциях между собой технологии электронного обмена данными (electronic data interchange), а банки – использовать электронный перевод денежных средств (electronic funds transfer). Однако не вызывает сомнений, что в юридических исследованиях термин «electronic commerce» и его переводы стали активно фигурировать, только когда в электронную коммерцию стала вовлечена сеть Интернет, т.е. с середины 1990-х гг., поскольку именно с этого момента данное явление из исключения превратилось в правило и потребовало соответствующего правового регулирования [3].

Существует множество определений понятия «электронная коммерция». Так, Агафонова А.Н. дает следующее определение данной категории: «Электронная коммерция – это форма коммерческой деятельности, осуществляемая полностью или частично в виртуальной среде, при которой информационные или транзакционные взаимодействия осуществляются на основе применения информационно-коммуникационных технологий» [1].

Кобелев О.А. характеризует электронную коммерцию как предпринимательскую деятельность по осуществлению коммерческих операций с использованием электронных средств обмена данными [2].

В целом из всего массива определений можно выделить следующие группы, характеризующие электронную коммерцию как:

- 1) деятельность;
- 2) совокупность сделок;
- 3) технологическую категорию.

Основным в данных определениях является использование сети Интернет в качестве связующего звена между поставщиком товара или услуги и потребителем. Можно выделить следующие модели электронной коммерции в связке «фирма», «потребитель» (рисунок 1).

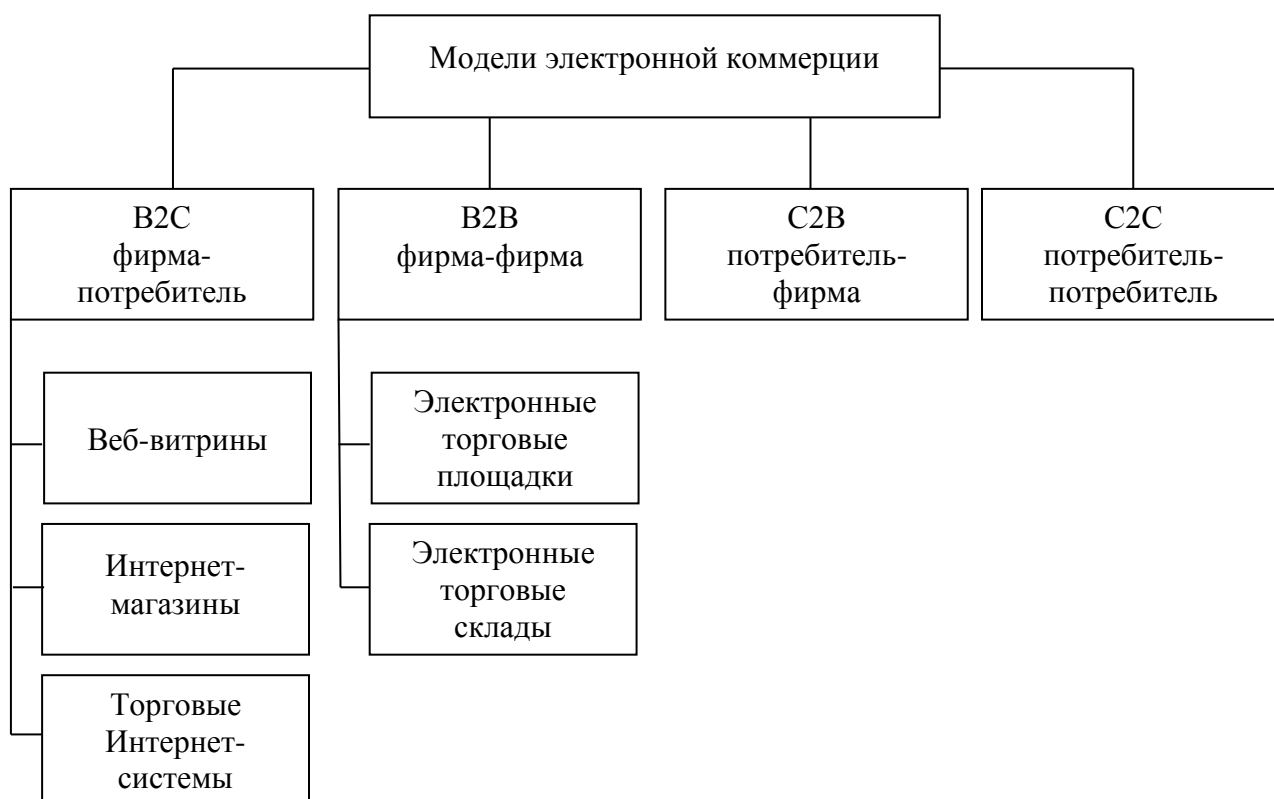


Рисунок – Модели электронной коммерции

Содержание модели B2C следующее: фирма торгует напрямую с физическим лицом (в основном в сфере розничной реализации товаров). Главным преимуществом данной модели является минимизация численности посредников при организации продаж.

Модель B2B – наиболее перспективный и активно развивающийся вид электронной коммерции в настоящее время. Модель функционирует следующим образом: предприятие осуществляет все этапы торговых операций с другим предприятием.

В модели C2B клиенту предоставлена возможность определить цену, за которую он желает приобрести товар или услугу, продавец, пользуясь данными о текущем просе, назначает окончательную цену.

Модель C2C представляет собой способ осуществления сделок между двумя физическими лицами. Основным преимуществом покупки товаров и услуг через Интернет перед традиционными способами ведения торговли является более низкая стоимость.

Несмотря на очевидные преимущества электронной коммерции, данная форма торговли имеет ряд недостатков. Во-первых, существуют пробелы в российском законодательстве по вопросу регулирования отношений в сфере электронной торговли. Во-вторых, существует «проблема доверия», связанная с отсутствием у возможных покупателей полной информации о продавцах. В-третьих, существует угроза утечки конфиденциальной информации из-за взлома компьютерных сетей.

Использованные источники:

1. Агафонова А.Н. Информационный сервис в Интернет-экономике / А.Н. Агафонова. – М.: БИБЛИО-ГЛОБУС, 2014. – 152 с.
2. Кобелев О.А. Электронная коммерция: Учебное пособие / под ред. проф. С.В. Пирогова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2006. – 684 с.
3. Скиба О.Д. Понятие электронной коммерции в российском и зарубежном праве / О.Д. Скиба // Власть и управление на Востоке России. – № 2 (67). – 2014. – С. 171-176.

*Жданов Г.С.
магистрант 1го курса
Дмитриенко Н.А., к.пед.н.
доцент
ИСОиП (ф) ДГТУ
Россия, г. Шахты*

THE MONITORING SYSTEMS EMERGENCY DETECTOR WHICH IS BASED ON MODERN MEMS SENSORS

Actually, to control the road traffic the most useful is GLONASS/GPS monitoring systems. The main purpose of the introduction of GLONASS in passenger transport is necessary to increase the safety of passenger traffic, first of all using monitoring compliance with speed limits, rapid response in case of accident and other emergency situations. Municipalities also will have an opportunity to control the implementation of licenses which are obtained by carriers. This is necessary for normal organization of passengers' traffic and transport situation in the cities.

The modern monitoring systems GLONASS are able not only to locate and speed up controlled object, but also to check whether the controlled object adheres to the specified route of road traffic or not, whether it is in traffic or not. In addition, due to the analytical calculations we can get information about mileage, travel time, idle time, fuel consumption etc. All monitoring tasks seem to have already been solved, but actually systems do not provide us with the information about the dynamic parameters of moving objects.

There is a car accident detector for this work. It can be integrated to existing monitoring systems GLONASS and it will allow to register such common traffic situations as: hit in front, behind, from the left, from the right sides; upheaval forward, backward, to the left, to the right, on the roof; hard acceleration and slowdown; skidding in speed; falling. If there is a car detector in case of accident a service worker will be informed about this fact and about the reason automatically. For example, in winter time it is possible for: skidding in speed -> hit from the right -> upheaval on the left side. This message will go to the controller remote.

The modern transport monitoring systems become an integral part of the market passengers' services and cargo. Widespread and adoption of these systems

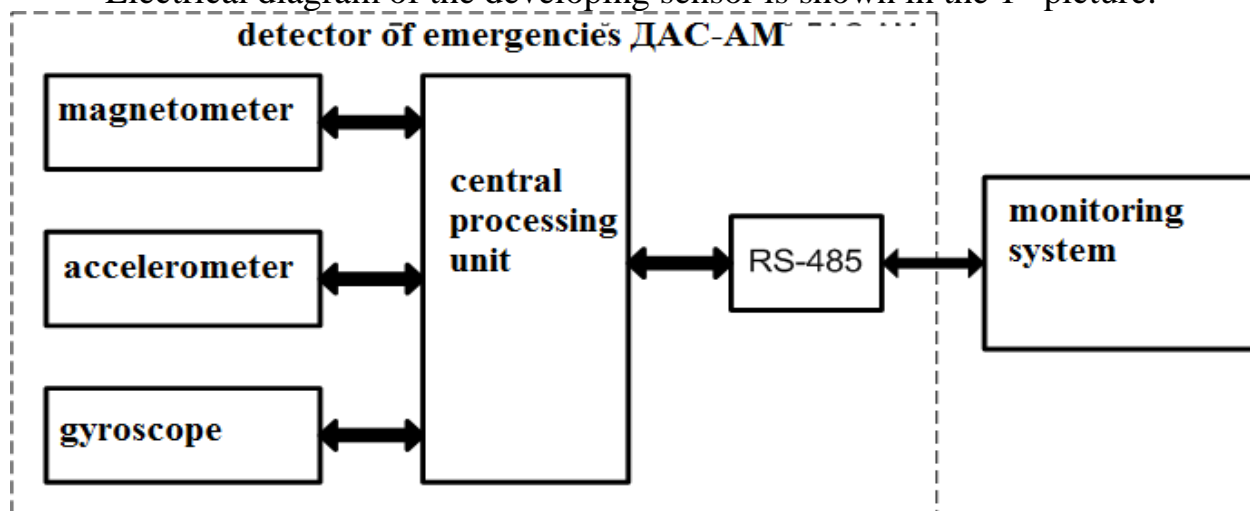
made it possible due to their low market price. Besides low-market price, we point out a large number of firms engaged in the development of motor transport monitoring systems, and as a result trucks are equipped with various devices often without common or standardized interfaces for communication with external sensors or other peripherals. The foregoing characteristics of the motor transport monitoring systems were taken into developing the project, as follows:

- emergency detector is a system which are integrating to existing motor transport monitoring system GLONASS;
- The developing device should have a comparatively low market price (it should be less expensive than the motor transport monitoring system);
- The device must have an interface allowing communication with existing monitoring transport devices

A necessary condition is performed as using universal communication interface based on RS-485 standard. The reason of selecting a standard RS-485 is existence of it the present motor transport monitoring systems. The universal interface is provided with the capability to change the protocol depending on the hardware monitoring system.

Creating a device with a low market price can be possible when using modern chips: sensors MEMS (micro electromechanical systems) [2].

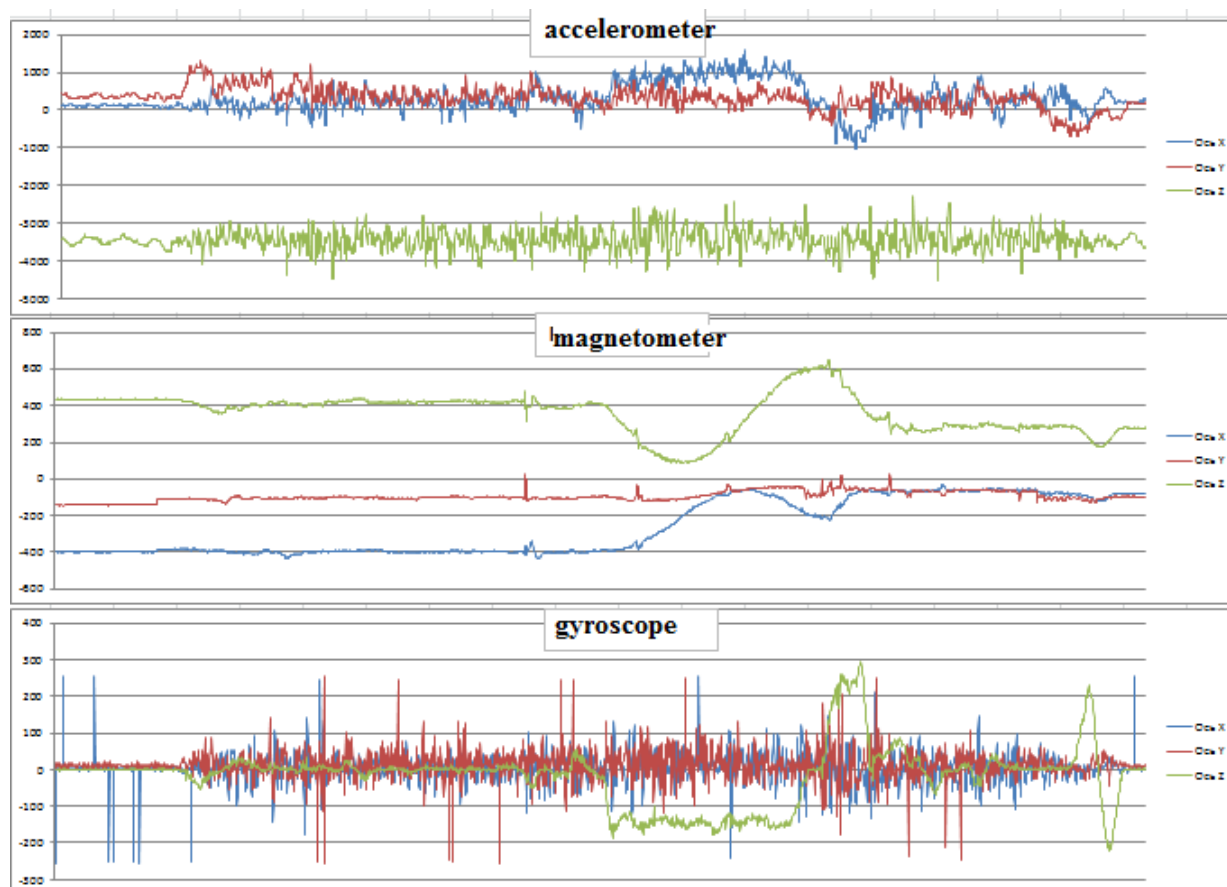
Electrical diagram of the developing sensor is shown in the 1st picture.



Picture 1 – electrical diagram.

Definition of emergencies are based on the data processing which can be removed from the three axis MEMS accelerometer, magnetic compass and three-axis MEMS gyroscope. The data is processed by the microcontroller with the core Cortex-M0. There are raw data from the sensors on the 2nd picture. After pre-processing (filtering, alignment sensor coordinate system) the data are analyzed by the developed algorithm to determine an emergency. The algorithm of determining emergency is threshold algorithm [1] and requires calibration for a specific car and driving style. In the case of determining any emergency-AM DAS transfers

the data to the main controller monitoring system by using communication interface with external devices.



Picture 2 – Data from sensors

It is shown at the picture that sensors data are very noisy. The filter used was alpha-beta filter , this filter is characterized by ease of implementation, small computational cost.

Evaluating tolerance in the determination of emergency is rather trivial task and requires further research. The authors evaluated tolerance subjectively to carry out tests on the car, simulated the situation of hard braking, acceleration, skidding. As a result, device demonstrates the accuracy of determining 10 of 10, and also should be noted that initial calibration with a driving style has influence the precision of instrument.

List of reference

1. Joseph Giarratana, Gary Riley "Expert systems: principles of design and programming": Trans. from English. - Moscow: Publishing House "Williams", 2006. - 1152 p. With illustrations.
2. MEMS : introduction and fundamentals / edited by Mohamed Gad-El-Hak. p. cm. -- (Mechanical engineering series).

*Захарова И. В., к.соц.н.
доцент
Хабаровская государственная
академия экономики и права
Екимцева О. Г.
студент гр. ММЭ (б) – 21
факультет управления*

*Хабаровская государственная академия экономики и права
Россия, Хабаровский край, г. Хабаровск*

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ КЛИЕНТАМИ

CRM (Customer Relationships Management) – системы управления отношениями с клиентами, в центре внимания которых находится клиент компании – позволяют интегрировать клиента в сферу организации. Так фирма постоянно получает максимально возможную информацию о своих клиентах и их потребностях и, исходя из этих данных, строит свою маркетинговую программу. Таким образом, CRM-система является важной частью маркетинговой информационной системы.

Современные CRM-системы могут решать достаточно широкий круг задач, это повышение продаж и лояльности клиентов, автоматизация бизнес-процессов, организация маркетинговых мероприятий, прогнозирование продаж и т.д. Каждая отдельная организация должна выбирать CRM-систему под свои конкретные задачи. В этой связи рассмотрим основные функции CRM-системы.

Учет клиентов. Данная функция подразумевает возможность добавления всех клиентов (компаний и контактных лиц) в единую базу данных CRM-системы. Функция включает в себя возможность фильтрации списка клиентов и сегментирования их по различным типам. Для каждого клиента создается своя карточка со всеми контактными данными, а также с информацией о взаимодействиях с данным клиентом.

Управление продажами. Функция управления продажами в CRM-системах заключается в возможности добавлять в базу данных потенциальные сделки и вести их по воронке продаж, сохраняя при этом информацию о каждом этапе. Каждая сделка привязывается к определенному клиенту. Информация о сделках клиента, хранится в его карточке.

Разграничение прав. Чтобы в полной мере использовать описанные выше функции, CRM-система должна обладать функцией разграничения прав. Руководители с помощью данной функции контролируют доступ к контактам и сделкам своих сотрудников, назначают ответственных и ставят задачи подчиненным.

Аналитика. Функция аналитики представляет собой набор отчетов: статистика продаж, воронка продаж, выполненные/невыполненные задачи и

другие. Отчеты позволяют оценить общую продуктивности, эффективность работы каждого менеджера, спрогнозировать продажи и улучшить качество сервиса.

CRM-система решает следующие задачи:

1. Получение общей для компании стандартизированной базы контактов (клиентов, контрагентов).
2. Эффективный контроль качества работы отдела продаж в любой момент времени.
3. Получение статистики и аналитики эффективности работы с лидами (входящими звонками, запросами).
4. Планирование повышения качества работы и разработка стратегии развития бизнеса.

Возникает вполне естественный вопрос, для чего нужна CRM?

Первое, для чего необходима CRM-система, это фиксация каждого входящего звонка, каждого запроса, каждого лида, что позволит не терять потенциальных клиентов.

Снижение затрат на привлечение клиентов также является весьма важным в развитии фирмы.

Следующее, это контроль качества и систематизация работы сотрудников фирмы. Здесь важны несколько моментов. Во-первых, если информация обо всех входящих и исходящих контактах находится в одном хранилище, ее можно в любой момент извлечь. Во-вторых, это стандартизация работы сотрудников с клиентами.

Ещё один важный шаг, это анализ и планирование деятельности на основе статистических данных, накапливающихся в CRM-системе.

И последнее, в CRM-системе заложено множество готовых инструментов, которые позволяют перевести работу на качественно новый уровень.

CRM-система предоставляет клиенту возможность влияния на деятельность фирмы в целом, в том числе на процессы разработки дизайна, производства, доставки и обслуживания продукта.

Применение информационных технологий играет важную роль в современных бизнес-процессах. Это дает новые возможности для развития и оптимизации бизнеса, способствует расширению рынков сбыта, сокращению затрат, повышению производительности труда, эффективному использованию ресурсов, повышению качества управления бизнесом и предоставления услуг.

Использованные источники:

1. Информационные системы маркетинга. URL: My-market <http://my-market.ru/> (дата обращения: 2.05.2015).
2. Маркетинговые информационные системы. URL: <http://www.grandars.ru/> (дата обращения: 2.05.2015).

3. Что такое CRM-системы и как их правильно выбирать? URL: Habrahabr <http://habrahabr.ru/> (дата обращения: 2.05.2015).

4. Основные функции CRM-систем. URL: Sails-crm <http://sails-crm.com/> (дата обращения: 2.05.2015).

5. CRM-системы и маркетинг. URL: Asuxxivek <http://www.asuxxivek.ru/knwl gdb/crm/018.html> (дата обращения: 2.05.2015).

*Казанцев П.И.
студент 4 курса
Сабанаев И.А., к.т.н.
доцент
кафедра информатики и дискретной математики
ЕИ К(П)ФУ
Россия, г. Елабуга*

АНАЛИЗ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРИ СТРАХОВАНИИ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Современные информационные технологии все глубже проникают во все сферы производственной деятельности человека [1]. Особенно это актуально в сферах образования [2], медицины, производства, сферы торговли и страхования. Последняя сфера сама включает в себя множество направлений: страхование жизни, имущества, бизнеса, автострахование.

Автострахование является одним из самых востребованных видов страхования, так как все больше и больше людей становятся владельцами личных автомобилей. С владением и эксплуатацией транспортного средства связаны риски утраты и порчи личного имущества, а также причинения вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц [3, с.46].

Автострахование позволяет автовладельцу переложить неизбежные финансовые издержки, связанные с дорожно-транспортным происшествием, на страховую компанию, с которой он заключил договор. Поэтому не удивительно, что автострахование является самым популярным видом страхования в России. Рост числа договоров и клиентов для страховой компании означает значительное увеличение объема работы. Эффективно справиться с этой проблемой позволяет автоматизация всех основных бизнес-процессов, связанных с оформлением договоров, хранением и изменением информации. Автоматизация предполагает использование компьютерной техники, а также разработку и внедрение программно-информационных средств. Любая разработка программных решений для бизнеса на первом этапе требует предварительного анализа бизнес-процессов на предприятии, построения информационно-логических моделей.

В данной статье приводятся результаты первого этапа решения задачи автоматизации процессов подготовки, учета и формирования итоговой информации, сопровождающей страхование автогражданской ответственности. Они включают в себя функционально-структурные модели

бизнес-процессов страхования транспортных средств, а также информационно-логическую модель, построенную в результате анализа рассматриваемой предметной области.

Анализ бизнес-процессов для последующей разработки программно-информационного обеспечения задачи автоматизации, как правило, выполняется на основе стандартизованных технологий моделирования. В работе для решения этой задачи была использована методология структурного анализа и проектирования SADT. Общий анализ процессов выполнен на базе технологии IDEF0, а логика наиболее важного бизнес-процесса раскрыта с использованием диаграммы IDEF3 [4, с.133].

Существует стандартный алгоритм, на основе которого осуществляется страхование, как показано на рисунке. Страхователь обращается в страховую компанию и заключает договор обязательного страхования гражданской ответственности владельца транспортного средства. Договор является двусторонним и заключается в письменной форме. Страхователь обязан предоставить данные о себе, собственнике и транспортном средстве, могут быть также третьи лица. На основании этого договора выдается страховой полис, действительный в течение одного года. Страхование автогражданской ответственности является обязанностью автовладельцев.

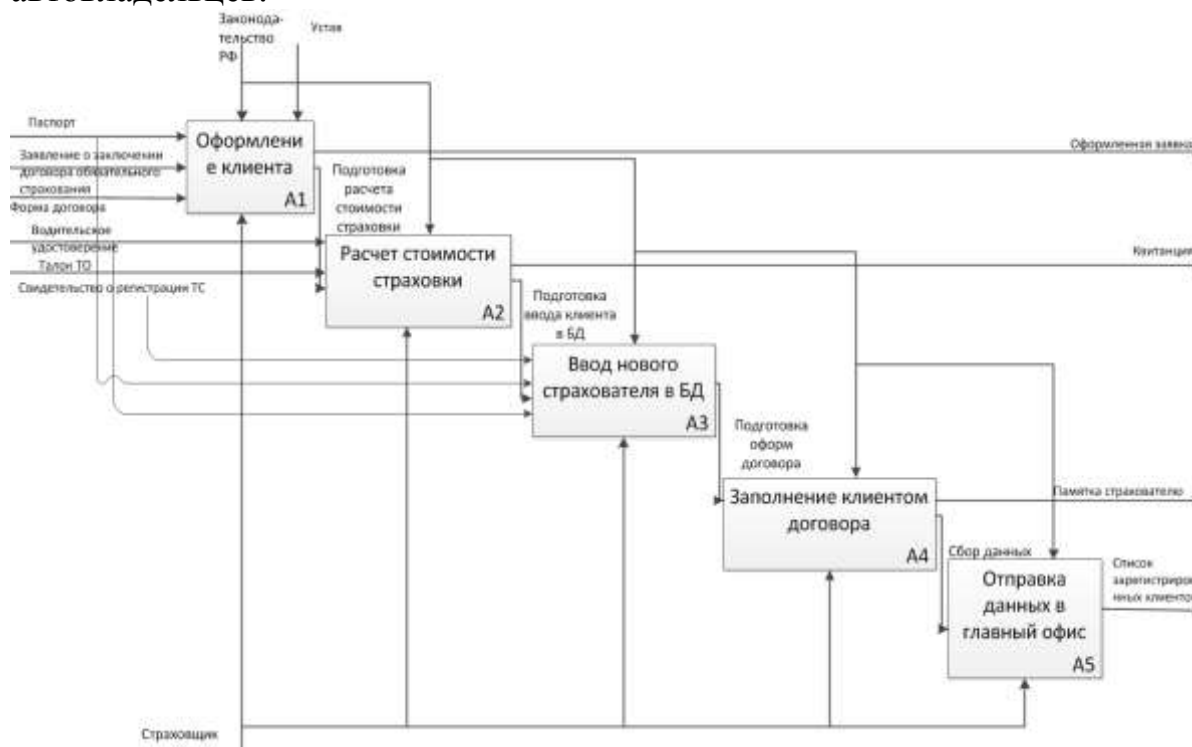


Рисунок. Диаграмма A0 SADT-модель

Профессионально структурированная компьютерная информационная система позволит увеличить конкурентное преимущество страховой компании, информационные потоки которой с каждым днем увеличиваются. Процесс перехода страховой компании к компьютерным информационным системам включает этапы разработки, программирования и внедрения.

Данная система позволит автоматизировать процесс заполнения страховых полисов агентами страховой компании.

Практическая часть исследования включила выполнение поставленных задач:

1. Проведено содержательное описание процесса страхования автогражданской ответственности;
2. Выполнен функционально-структурный анализ на основе технологии структурного анализа;
3. Выполнен информационно-логический анализ;
4. Выполнен анализ документооборота;
5. Проведен анализ существующих разработок.

Нами изучено содержательное описание предметной области; функционально-структурный анализ на основе технологии SADT; информационно-логическое построение модели в форме ER-диаграммы; анализ документооборота; оформление входной и результатных документов на основе построения схемы данных в соответствии со стандартом ГОСТ 19.701-90; разработка даталогической модели на основе ER-диаграммы в среде Microsoft Access.

В ходе настоящего исследования были изучены современные автоматизированные информационные системы в автостраховании. Полученные знания позволяют сделать вывод о том, что необходимость создания и внедрения информационных систем и баз данных в страховании позволит увеличить производительность таких компаний, способствует увеличению ее конкурентоспособности и продвижению на рынке товаров и услуг. Основной целью деятельности страховых компаний является возмещение риска, понесенного застрахованными лицами при наступлении страховых случаев. Существующие программы страхования транспортных средств позволяют обеспечить наиболее полную защиту владельцев и автомобилей.

Внедрение в работу современных страховых компаний автоматизированных информационных систем позволит сократить сроки обработки информации, повысить скорость обслуживания клиентов компании, также повысить управления страховой компанией. Основным требованием к внедрению автоматизированных систем является большой объем информации, задействованной в деятельности данных компаний. Поэтому, показатели эффективности работы и безопасности страховых компаний находятся в зависимости от функционирования информационных систем, обеспечивающих работу предприятия.

Использованные источники:

1. Горбунова Э.Э., Сабанаев И.А. Использование информационных технологий в современных условиях экономического роста. // Экономика и социум. 2015. №1(14) [Электронный ресурс]. URL: http://iupr.ru/zhurnaly_2015/ (Дата обращения 15.04.2015)

2. Дроздов В.А., Минкин А.В. Разработка программного обеспечения для автоматического учета и контроля использования рабочего места преподавателя // Современная техника и технология. 2015. №3 [Электронный ресурс]. URL: <http://technology.snauka.ru/2015/03/5829> (Дата обращения 14.04.2015)
3. Журавлев Ю.М. Словарь-справочник терминов по страхованию и перестрахованию. – М.: Анкил, 2009. – 180с
4. Гвоздева Т.В., Баллод Б.А. Проектирование информационных систем. – М.: Феникс, 2009. – 512с

*Камешова С.С.
магистр естественных наук
преподаватель
кафедра информатики и математики
факультет информационных технологий
Рауыл О.Н.
студент 1-го курса
специальность «Информатика»
Костанайский государственный университет им. А. Байтурсынова
Казахстан, г. Костанай*

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Современные IT-технологии открывают студентам высших учебных заведений доступ к нетрадиционным источникам информации. Это значительно повышает эффективность самостоятельной работы, открываются совершенно новые возможности для творчества, обретения и закрепления различных профессиональных навыков. Реализуются принципиально новые формы и методы обучения с применением средств концептуального и математического моделирования явлений и процессов.

Информационные технологии обучения дают возможность преподавателю спроектировать обучающую среду. Ориентированные на преподавателя инструментальные средства позволяют ему оперативно обновлять содержание автоматизированных учебных и контролирующих программ в соответствии с появлением новых знаний и технологий.

Происходит значительное увеличение информационной емкости обучения. В единицу времени теперь усваивается на 60-70% больше полезной информации, а в некоторых случаях данный показатель возрастает даже до 80-100%. Поскольку обучаемый самостоятельно работает с программой, значительно усиливается индивидуализация обучения. Каждый работает в удобном для него темпе, может при необходимости возвращаться к ключевому материалу, в адаптированных к таким условиям обучения

программах каждому даются индивидуальные пояснения ошибок, предлагается соответствующий инструктивный и вспомогательный материал. Обеспечивается оперативная обратная связь, прежде всего внутренняя (в системе «учебный материал - обучающийся»), налицо эффективное обучение самоуправлению, самоконтролю и коррекции учебной деятельности, реально осуществляется поэтапное управление учебной деятельностью и ее формирование на основе оптимально сконструированных алгоритмов. Формируется конструктивное мышление.

Преподаватель получает дополнительные возможности для поддержания и направления развития личности обучаемого, творческого поиска и организации их совместной работы, разработки и выбора наилучших вариантов учебных программ. Преподаватель становится основным поставщиком предметных целей обучения с учетом неоднородности и значимости учебных дисциплин (гуманитарных, экономических, естественно-научных и т.д.) в конкретном учебном заведении. Открывается возможность отказаться от свойственных традиционному обучению рутинных видов деятельности преподавателя, предоставив ему интеллектуальные формы труда. Информационные технологии освобождают преподавателя от изложения обучаемым значительной части учебного материала и рутинных операций, связанных с отработкой умений и навыков.

Внедрение в учебный процесс гипертекстовых технологий обеспечило учащимся и преподавателям принципиально новые возможности работы с текстовыми документами. Технологии мультимедиа не только превратили компьютер в полноценного собеседника, но и позволили студентам, не выходя из аудитории, присутствовать на лекциях выдающихся ученых и педагогов, стать свидетелями исторических событий прошлого и настоящего, посетить самые значительные музеи и культурные центры мира, самые удаленные и интересные в географическом отношении уголки нашей планеты.

Все большее распространение получают международные телекоммуникационные проекты. С использованием новых информационных технологий проводятся межрегиональные и международные олимпиады, в которых школьники и студенты традиционно показывают высокие результаты. Студенты, получая доступ в профессиональные банки и базы данных, овладевают научными проблемами, разработки которых еще не завершены, работают небольшими исследовательскими коллективами, делятся результатами с другими исследователями в той же области. Преподаватели, благодаря доступу к сетям телекоммуникаций, не только существенно повышают свою информационную вооруженность, но и получают уникальную возможность общения со своими коллегами практически во всем мире. Это создает идеальные условия для профессионального общения, ведения совместной

учебно-методической и научной работы, обмена учебными разработками, компьютерными программами, данными и т. п.

Подводя итог, можно сформулировать основные направления развития информационных технологий. Это:

- технология повышения эффективности и качества процесса обучения благодаря дополнительным возможностям познания окружающей действительности и самопознания, развития личности обучаемого;

- технология управления учебно-воспитательным процессом, учебными заведениями, системой учебных заведений;

- технология управляемого мониторинга (контроль, коррекция результатов учебной деятельности, компьютерное педагогическое тестирование и психодиагностика);

- коммуникационная технология, обеспечивающая распространение научно-методического опыта.

Использованные источники:

1. Малашихина И.А., д.п.н., проф. Использование компьютерных технологий в повышении эффективности учебного процесса.: Изд-во СГУ, Ставрополь, 2006 г.

2. Политика в области образования и новые информационные технологии. Национальный доклад России на II Международном конгрессе ЮНЕСКО, Москва, 2011 г.

Кишин А.В.

студент 5 курса, гр.202

*Санкт-Петербургский государственный университет
гражданской авиации*

СИСТЕМА МОНИТОРИНГА РЕЧИ РАБОТНИКОВ ДИСПЕТЧЕРСКИХ СЛУЖБ

Аннотация.

В статье рассматриваются вопросы создания двухуровневой системы мониторинга эмоционального состояния работников диспетчерских служб на основе анализа речи в реальном масштабе времени. Система может использоваться как в режиме обучения самоконтролю состояния работника, так и в режиме сопровождения реальной производственной деятельности.

Ключевые слова.

Диспетчерские службы, эмоциональное состояние, мониторинг состояния, речь.

Техническое совершенствование и удешевление средств связи привело к значительному расширению областей дистанционного взаимодействия людей во время своей деятельности как производственного, так и личного характера. При этом голосовой способ общения при

дистанционном взаимодействии продолжает оставаться одним из ведущих, а в некоторых случаях и единственно возможных вариантов осуществления контактов.

Подавляющее большинство действующих диспетчерских служб, служб работы с клиентами, служб оперативной помощи и т.п., в основном, работают в режиме голосового контакта. Широкое использование голосового канала связи характерно для пилотируемой и беспилотной авиации [10].

В случаях, когда голосовой контакт является единственным каналом связи между взаимодействующими лицами, возрастает значение, как формальной стороны передаваемой информации, так и эмоционального окрашивания речи, которое производит говорящий. При этом в ряде случаев субъективно воспринимаемая получателем эмоциональная окраска речи влияет на принимаемые им решения даже больше, чем полученная содержательная информация.

По этой причине большинство крупных предприятий, использующих в своей деятельности сотрудников голосовых диспетчерских служб, проводят с ними специальные занятия и тренинги, направленные на выработку навыков управления эмоциональной окраской голоса, повышением стрессоустойчивости, формированием желательного лексического набора для работы с различными категориями потребителей и поставщиков информации.

Необходимость соблюдения вводимых правил вербального общения, запреты на резкие эмоциональные формы реагирования, ограничение рекомендуемых словарных оборотов и т. п. оказывают большое психологическое давление на работников диспетчерских служб. Ведь в условиях соблюдения внешнего стандарта доброжелательности речевого общения им приходится очень часто принимать ответственные решения в условиях весьма далеких от психологического комфорта. Сложность реальной ситуации, ограничения физически располагаемыми ресурсами, возбужденность (вплоть до гнева и оскорблений) других участников общения все это негативно сказывается на общем состоянии психики соответствующих работников [2,5].

Несовпадение внутренних побуждений работника с объективной окружающей реальностью порождает конфликт индивидуальных мотивов. Состояние психологической растерянности в ситуациях, в которых у работника нет готовых инструкций, перегружает адаптационную систему человека, возможности которой ограничены. К сожалению, довольно часто указанные причины приводят к эмоциональным расстройствам различной степени тяжести, возникновению стресса, соматоморфным расстройствам и появлению синдрома эмоционального выгорания. Данные проявления появляются не сразу, а постепенно. После первоначальной реакции тревоги организм адаптируется и оказывает сопротивление, причем

продолжительность периода сопротивления зависит от врожденной или натренированной адаптационной приспособляемости организма. На данных этапах стрессового воздействия происходит естественная борьба организма с вредностью, но никакой патологии в состоянии организма не наблюдается. Однако если при достижении этих этапов не принять соответствующих мер психологической помощи, а воздействие негативных факторов будет продолжаться, то становится весьма вероятным развитие стадии аффективного и гормонального истощения. Эту фазу уже принято рассматривать как патологическую. В это время преобладают тревога, чувство безысходности, тоска, которым клинически соответствует картина невроза, психореактивных состояний. В данном состоянии не только резко возрастает вероятность ошибочных действий, но и возникает реальная угроза состоянию здоровья [6]. Длительное пребывание человека в психореактивных состояниях может приводить к ярко выраженному асоциальному поведению [7].

По указанным выше причинам разработка автоматических и автоматизированных систем контроля текущего состояния работников диспетчерских служб представляется чрезвычайно актуальной, а их профессиональная подготовка должна проводиться с учетом выработки навыков эмоциональной устойчивости [3,8,9,11]. При этом подобные системы контроля целесообразно создавать двухуровневыми. Первый уровень предназначен для самоконтроля диспетчера за своим состоянием, а второй – для внешнего супервизорного наблюдения, связанного с принятием решений о допуске или отстранении конкретного исполнителя от работы, направлении его на процедуры психологической релаксации и коррекции или дополнительное медицинское обследование и лечение [4].

Разработка технического обеспечения для проведения дифференцированного распознавания эмоций по различным биосигналам, удобным для измерения в условиях реальной деятельности человека проходит на фоне концептуальной дискуссии о принципиальной возможности дифференциации эмоциональных состояний. Так, например, в соответствии с теорией В.Кэннона цепочки различных эмоций связаны с одинаковыми психофизиологическими паттернами и поэтому не могут быть дифференцированы между собой по наблюдениям за автономной нервной системой человека [12].

В исследованиях, проведенных коллективом под руководством П.Экмана, были выявлены закономерности проявлений шести базовых эмоций (счастье, печаль, гнев, страх, неприятие и удивление). Были получены результаты изменений в деятельности автономной нервной системы, связанные с мимическими движениями лица, изменением сердечного ритма, электропроводимости кожи и параметров голоса. Само по себе выделение базовых эмоций и локализация их на координатной плоскости не являлось новым [14,15].

Заслуга П.Экмана и его коллег в основном состоит в нахождении практической связи между этими эмоциональными состояниями и их реальным физическим проявлением, их ассиметричную связь с деятельностью левого и правого полушарий головного мозга, которое может быть обнаружено и измерено приборными методами. Последующие эксперименты Давидсона по дифференциальной диагностики эмоций с помощью электроэнцефалографических методов подтвердили правоту взглядов Экмана [12,13,14].

Таким образом, анализ голосового сигнала работников, регистрируемый во время выполнения ими своей деятельности, может быть с успехом использован и для построения систем контроля эмоционального состояния.

Звуки речи несут не только смысловую информацию, но и информацию о самом говорящем, возрасте, половой принадлежности, а также о его физическом и психическом состоянии [1,15,17].

Исторически сложилось так, что первыми в области автоматического анализа речи были поставлены задачи идентификации и верификации диктора, то есть задачи автоматического определения конкретного диктора из заданной группы («Кто говорит?») и задача подтверждения истинности личности говорящего («Действительно ли говорит субъект N?») [1,16]. Не смотря на свою схожесть указанные задачи имеют существенные различия, но их объединяет тот факт, что в процессе создания таких систем требовалась максимальная нечувствительность к внешним шумам и эмоциональной окраске речи. То есть они изначально создавались для нейтрализации воздействия эмоций на речь, в то время как в контексте нашей задачи наиболее интересна именно данная сторона вопроса.

Построение систем автоматического распознавания эмоций по речи началось несколько позже. Первые практические результаты, вероятно, можно отнести к 70-м годам прошлого века. При этом исследования проводились по нескольким направлениям, из числа которых следует выделить с одной стороны текстозависимую идентификацию и текстонезависимую идентификацию, а с другой дикторозависимую и дикторонезависимую идентификацию эмоциональных проявлений. Тем не менее работы в обоих направлениях продолжаются до сих пор, благодаря чему созданы базы данных с записями эмоционально окрашенной речи на разных языках, многие из которых находятся в открытом доступе [2,17,18].

Возможность автоматического определения текущего эмоционального состояния диктора во время выполнения им реальной производственной деятельности является крайне полезной для создания систем, позволяющих дикторам (диспетчерам) оценивать свое состояние не только по субъективным признакам, но и с помощью внешнего приборного наблюдения [10].

Эта возможность использовалась авторами при создании первого уровня системы мониторинга эмоционального состояния диспетчеров, обобщенная схема которой приведена на рис.1.[4].

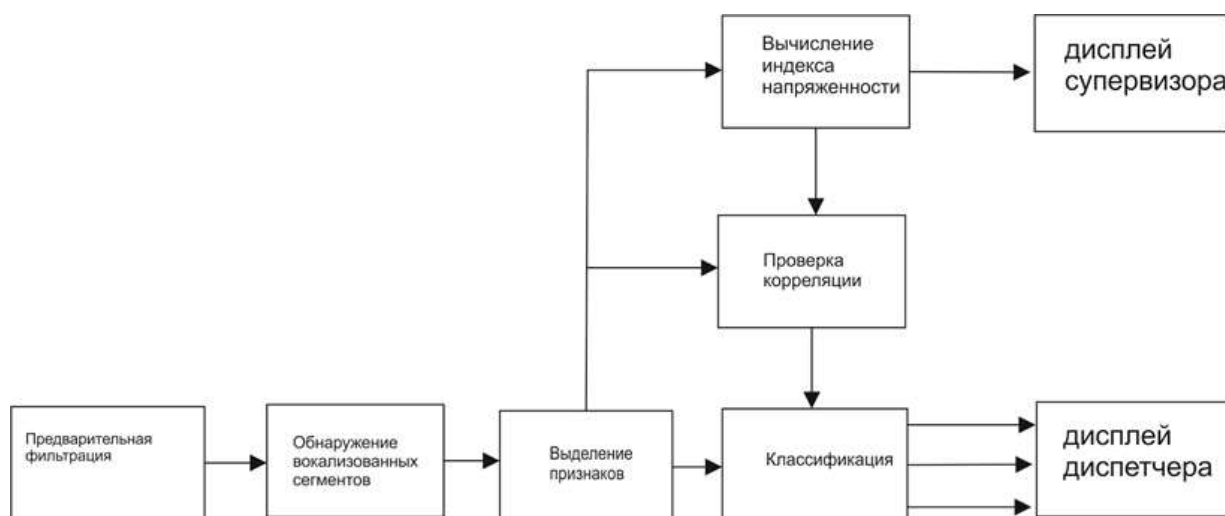


Рис.1. Обобщенная схема 2-х уровневой системы мониторинга речи

Первый уровень контроля предназначен исключительно для вспомогательных информационных целей, позволяющих диспетчеру не терять осознанность по управлению своим эмоциональным состоянием.

Второй уровень системы автоматического мониторинга состояния диспетчера предназначен для использования в супервизорном режиме. Информация данного уровня доступна только для руководителей диспетчерской службы и содержит интегральные данные не только об изменениях эмоционального состояния каждого отдельного диспетчера, но и показатели стрессонапряженности его речи, определяемой в соответствии с методикой, использующей три типа характеристик речевого сигнала (просодические, кепстральные, формантные), предложенной в работе [17,18].

Проводимые эксперименты показывают, что использование в процессе деятельности диспетчеров приборной информации об их текущем эмоциональном состоянии существенно повышает эмоциональную устойчивость, что положительно сказывается на результатах деятельности [4]. Полученные данные свидетельствуют о практической перспективности предложенного направления исследований и необходимости продолжения работ в данном направлении.

Использованные источники:

1. Аграновский А.В., Леднов Д.А. Теретические аспекты алгоритмов обработки и классификации речевых сигналов. М.:Радио и связь, 2004, - 161 с.
2. Грешных А.А., Комарова М.Е., Кудряков С.А. Система неинвазивного мониторинга эмоционального состояния оператора. //Психолого-

педагогические проблемы безопасности человека и общества, № 2, 2012, с.44-51.

3. Грешных А.А., Комарова М.Е., Кудряков С.А. Тренировка зрительного восприятия информации у работников диспетчерских и оперативных служб.//Проблемы управления рисками в техносфере. № 1, т.21, 2012, с. 121-128.

4. Грешных А.А., Комарова М.Е., Кудряков С.А. Двухуровневая система мониторинга речи работников диспетчерских служб.// Психолого-педагогические проблемы безопасности человека и общества, № 1, 2012, с. 41-48.

5. Кудряков С.А., Комарова М.Е. ДГС. Методика совершенствования навыков эффективного поведения. СПб.: Свое издательство, 2011,-146с. , ISBN 978-5-4386-0085-5

6. Кудряков С.А. Актуальные аспекты психологической безопасности личности и общества//Здоровьесберегающее образование, №1, 2013, с.98-101.

7. Кудряков С.А. Размышления о виртуальной истории, или куда бежит «Идиот»?// КЛИО, №1, 2013, с. 135-138.

8. Кудряков С.А., Остапченко Ю.Б., Шаповалов Е.Н., Романцев В.В. Транспрофессиональная подготовка современных специалистов: миф или реальная необходимость? //Известия Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета "ЛЭТИ", №8, 2014, с.94-98

9. Кудряков С.А., Ситников В.Л., Солодухин А.И. Психологические и приборные методы контроля состояния оператора в реальном времени. //Человек и транспорт (Психология. Экономика. Техника): Материалы II Международной научно-практической конференции. СПб.: ПГУПС, 2012. с. 184-190.

10. Кудряков С.А., Ткачев В.Р., Трубников Г.В., Кисличенко В.И. Беспилотные авиационные системы./Под ред. Кудрякова С.А. . СПб.: Свое издательство, 2015,-121 с.

11. Остапченко Ю.Б., Кудряков С.А., Романцев В.В., Беляев С.А. Проблемы профессиональной подготовки специалистов для эксплуатации сложных технических объектов в современных условиях.// Известия Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета "ЛЭТИ", №8,2014, с.90-94

12. Cannon W.B., "The James-Lange Theory of Emotions: A Critical Examination and an Alternative Theory," Am. J. Psychology, vol. 39, pp. 106-124, 1927.

13. Cowie R., E. Douglas-Cowie, N. Tsapatsoulis, G. Votsis, S. Kollias, W. Fellenz, and J. G. Taylor. Emotion recognition in human-computer interaction. IEEE Signal Processing Magazine, 18(1):32-80, 2001.

14. Ekman P., R.W. Levenson, and W.V. Friesen, "Emotions Differ in Autonomic Nervous System Activity," Science, vol. 221, pp. 1208-1210, 1983.

15. Mauss I. B., M. D. Robinson. Measures of emotion: A review. *Cognition and Emotion*, 23(2):209–237, 2009.
16. Schuller B., S. Reiter, R. Muller, M. Al-Hames, M. Lang, and G. Rigoll, "Speaker independent speech emotion recognition by ensemble classification," in *Proc. IEEE Int. Conf. Multimedia Expo. 2005*, pp. 864–867.
17. Ververidis D. and C. Kotropoulos. Emotional speech recognition: Resources, features, and methods. *Speech Communication*, 48(9):1162–1181, 2006.
18. Yongjin Wang, Ling Guan. Recognizing Human Emotional State From Audiovisual Signals, *IEEE Trans. ON MULTIMEDIA*, vol. 10, NO. 5, AUGUST 2008, pp. 936-945.

*Кланов Н.Н.
Кенжебеков Ч.
Қалтай Н.*

*Информатика мамандығының студенті
Бегалин А.Ш.*

*аға оқытушы, ғылыми жетекші
А. Байтұрсынов атындағы ҚМУ
Қазақстан, Қостанай қаласы*

INTEL ЖӘНЕ AMD КӨП ЯДРОЛЫҚ ПРОЦЕССОРЛАРДЫҢ ӨНІМДІЛІГІНІҢ САЛЫСТЫРМАЛЫ ТАЛДАУЫ

Аннотация:

Осы мақалада Intel және AMD компаниялардың бар процессорларының архитектурасына шолу жасауда. Берілген фирмалардың процессорларының бернеше моделіне тістелеу жасауда; баға/өндіруші/сапа арақатынасы бойынша процессорды таңдау бойынша ұсыныстарды және қорытындыны құруда.

Кілт сөздер: Intel, AMD, процессор, ядро.

Intel және AMD процессорларды өндіруде жетекші екі компания. Жиі қолданушылардың алдында үй,офис және мамандырылған есептерді шешу үшін қандай процессор алу керектігі туралы сұрақ тұрады. Мақаланың тақырыбының өзектілігі - міндеттер спектрін орындау үшін бірімәнді шешімдер жоқ, тек жеке "топ" процессорларының өнімділігіне негізделген шешімдер ғана бар. Процессордың тек өнімділігімен шектелмей, сонымен қатар бағасы, сапасы мен Қостанай қаласындағы қолжетімділігі ескерілген қандай процессорды қай бағытта қолданған жақсы.

Өнімділік пен баға арақатынасы бойынша таңдау

Intel және AMD процессорларын өнімділік пен баға бойынша зерттеген соң процессорды таңдауға арналған ұсыныстар жасалды. Таңдауды жеңілдету үшін процессорлар шартты түрде үш топқа топталды және өнімділігі бойынша сұрыпталды, ПӘК-і (өнімділік пен баға арақатынасы) өте маңызды – ол жоғары болған сайын, сатып алу тиімді болады. Соңғы

бағанда кіріктірілген бейнекартаның бар - жоғы көрсетілген, оның өнімділігі бағаға тура пропорционал (әрбір процессор бойынша толық мәлімет кейін қосылады) [1].

Бағалар Қазақстанның Интернет-дүкендерінен (Белый ветер, Дисти) алынған. Процессорлар кестесінде тек 2015 жылдың наурыз айында сатылымда болған үлгілер ғана берілген. Процессорлар үшін баға теңгеде берілген және тек ПӘК-ін анықтау үшін ғана керек, шындығында бағалар өзгеше болуы мүмкін, бірақ әр түрлі сатушылардың барлық процессорлардың өнімділік/баға жалпы балансы жуықтап алғанда бірдей болады. Ұсыныстар төменде көрсетілген.

Ең жақсы бюджетті процессорлар (02. 04. 2015 ж.):

Intel Celeron G1820 - қымбат емес бюджеттік компьютерге немесе тыныш ықшам мультимедиялық орталыққа (офистік жұмыс, Интернет, HD-бейне, сапаның төмен, сирек орташа икемдеулеріндегі кіріктірілген бейнекартадағы ойындар) арналған кіріктірілген бейнекартасы бар жақсы процессор;

AMD A4-5300 - бюджетті AMD қолдаушы компьютерлерге арналған қымбат емес процессор (офистік жұмыс, Интернет, HD-бейне, сапаның төмен, сирек орташа икемдеулеріндегі кіріктірілген бейнекартадағы ойындар). Intel G1820-ге қарағанда баяулау, бірақ бейнекартасы жылдамдық жұмыс істейді және бағасы бойынша арзан.

Орташа деңгейдің ең жақсы процессорлары:

Intel Core i5-4590 - қуатты ойын компьютерлеріне арналған оңтайлы 4 ядролы процессор;

AMD A8-7600 - әмбебап компьютерге арналған қымбат емес және өте жақсы 4 ядролы гибриді процессор (кіріктірілген бейнекартасы бар). Оның қуаты қарапайым міндеттер үшін артық қормен жетеді, ал кіріктірілген бейнекартасы барлық заманауи ойындарды сапаның орташа және минималды икемдеулерінде ойынауға жетеді.

Қуатты ең жақсы процессорлар (02. 04. 2015 ж.):

Intel Core i7-4790K - қуатты ойын және мамандандырылған компьютерлерге арналған өте жылдам 4 ядролы процессор (сәйкес бейнекартасы бар кезде сапаның максималды икемдеулері, бейнені өңдеу және т. б.);

AMD FX-9590 - мамандандырылған компьютерлерге арналған қуатты 8 ядролы процессор (бейнені өңдеу және т.б.). 8 ядро болғанына қарамастан ойын компьютерлеріне алдыңғы процессор жақсы.

Берілген уақыттағы сатылымда бар процессорлардың ең қуаттысы (02. 04. 2015 ж.):

Intel Core i7-5960X - өнімділік пен баға арақатынасы өте төмен, алайда айрықша қуатты 8 ядролы процессор. Оның қуаты арзан 8 қарапайым AMD A4-5300 үлгілерінің қуатының қосындысына тең, алайда бағасы 18 есе артық (3 кестені қара) [2]!

Жаңа компьютерді сатып алу кезінде жақсы процессорды қалай таңдап алу керек деген ең басты сауал болып табылады. Көріп тұрғанымыздай, тесттердің нәтижелерін және орташа бағаларын жалпылағанда өз қаражатыңыз бойынша жақсы процессор таңдап алу қиын емес. Бірақ процессор – бұл маңызды болғанымен де жақсы компьютер жинау үшін басқа да құрамдас бөліктерді (аналық тақша, бейнекарта, оперативті жады, және т. б.) таңдау қажет болады [3].

Кіріктірілген процессорлы аналық тақшалар:

- Intel Atom 330/D2550/D510/D525, AMD C-70/E1-2100/E-350/E2-2000 төмен өнімділікке ие, бірақ көп жағдайда қарапайым міндеттерді қиындықсыз орындайды;

- Intel Celeron 847/J1800/1037U/J1900, Pentium J2900 және Atom C2550/C2750 жақсы тез әрекетке ие және өзінің баяулығымен режітпейді.

2015 жылдың бас кезіндегі өнімділік/баға арақатынасы бойынша ең жақсы процессор Intel Celeron 1037U және J1900 болып шықты.

Intel және AMD процессорлардың қатары зерттелді және тестіленді. Өнімділікке тестілеу нәтижесі бойынша, сонымен қоса бағасы бойынша процессорды таңдау бойынша ұсыныстар тұжырымдалды. Сегменттер бойынша келесі процессорлар ұсынылды:

– Ең жақсы бюджеттік процессорлар: Intel Celeron G1820 және AMD A4-5300;

– Ең жақсы орташа деңгейлі процессорлар: Intel Core i5-4590 және AMD A8-7600;

– Ең жақсы күшті процессорлар: Intel Core i7-4790K және AMD FX-9590;

– Қазіргі уақытта сатылымда бар ең қымбат күті компьютер : Intel Core i7-5960X.

Бағасына байланысты ойындар үшін: келесі процессорларды ұсынды:

– 12000 тенгеге дейін: Intel Pentium G3250;

– 12000 бастап 23100 тенгеге дейін: AMD FX-6300;

– 25000 дейін: Intel Core i3-4150;

– 39000 дейін: Intel Core i5-4460;

– 55000 дейін: Intel Core i5-4690K;

– 75000 дейін: Intel Core i7-4790K;

– 110000 дейін: Intel Core i7-5930K.

55000 теңге шегінен бастап бағалар екпіндеп өседі, бірақ ойындарда өнімділіктің өсуі азая береді. Сондықтан біз Core i5-4690K-дан қымбат процессорды ұсынбаймыз. Көпшілік ойындарда іс жүзінде Core i7 және Core i5 арасында айырмашылық болмайды, ал егер болашаққа үміт және көп ағымдық бағдарламаларда жоғары өнімділік керек болса, Core i7 алуға болады [3].

Егер де AMD және Intel компанияларын арасында бәсекелестікті қарастыратын болсақ, онда Intel қазіргі уақытта даусық жеңімпаз болады.

Қолданылған әдебиеттер:

- 1 Пахомов, С. Современные процессоры для ПК. Журнал Компьютер Пресс №12, - 2006.
- 2 Рейтинг процессоров 2015. – 2015. - Қол жеткізудің режімі: <http://sd-companу. su/article/rating/processors-2015>.
- 3 Цифровая жизнь вокруг нас. Выбор процессора, 2015 год. - 2015. - Қол жеткізудің режімі: <http://www. dxdigitals. info/2014/02/vibor-processora-vibirayem-samiу-luchshiy-processor. html>.

*Ковалевский Т.К.
студент 5 курса, гр.202*

*Санкт-Петербургский государственный университет
гражданской авиации*

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДИСТАНЦИОННОГО МОНИТОРИНГА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ ОПЕРАТОРОВ СЛОЖНЫХ СИСТЕМ

Аннотация.

В статье рассматриваются вопросы необходимости и возможности использования дистанционного наблюдения за рабочей деятельностью операторов сложных систем и изменениями их эмоционального состояния с целью раннего предотвращения аварийных ситуаций.

Ключевые слова.

Оператор, функциональное состояние, эмоции, мониторинг состояния, эффективность деятельности.

Профессиональная эффективность операторов сложных технических систем в огромной степени определяется уровнем функциональной надежности их психофизиологических качеств, под которым понимается способность к мобилизации всех психических, интеллектуальных и физических сил для решения конкретной задачи. Это свойство особенно важно для персонала эксплуатирующего пилотируемые и беспилотные летательные аппараты и обеспечивающего диспетчерское управление воздушным движением [7, 12].

Обеспечение функциональной надежности психической деятельности оператора основывается на двух различных аспектах: природных врожденных данных и навыках, которые можно выработать и совершенствовать во время обучения.

Опыт показывает, что люди, не обладающие достаточными способностями к определенному виду деятельности, испытывают значительные трудности при овладении этой деятельностью, и довольно часто, даже пройдя соответствующую подготовку, работают значительно хуже других, допускают большее число ошибок, неточностей и в конечном

итоге чаще являются причиной возникновения нештатных ситуаций, и аварий [7,12,15].

Кроме того неконтролируемое эмоциональное состояние может быть одной из причин неадекватного социального поведения человека не только на работе, но и за пределами рабочего места [11].

На транспорте около 80% всех несчастных случаев происходит из-за несоответствия индивидуальных особенностей работника требованиям конкретной профессии. В промышленности этот показатель несколько ниже, но все равно превышает 43% от общего числа аварий и несчастных случаев. Различие в приведенных данных объясняется тем фактом, что требования профессиональной пригодности имеют различную степень жесткости в различных профессиях.

В соответствии с указанным требованием, принято выделять две категории профессий. Первая категория требует от кандидатов абсолютной профессиональной пригодности, а вторая допускает возможность относительной профессиональной пригодности.

Определение границы между зонами профессионального соответствия и несоответствия дело далеко не простое. Во-первых, сама процедура проведения границы в многопараметрическом пространстве индивидуальных характеристик не так очевидна, поэтому возникает естественный вопрос о возможных допусках, вводимых для этой границы и степени их четкости или нечеткости. В третьих, всегда существует некоторая зона для совершенствования навыков путем тренировок.

Учет таких возможностей является важным условием успешного обучения и дальнейшей работы операторов [8,9,13,16,].

Психические процессы и состояния регулируют конкретные действия человека, что подчеркивает принципиальное значение выработки у летчиков необходимого уровня волевого самоконтроля.

По указанным причинам оценка уровня эмоционально-волевой устойчивости является одной из главных задач профессионального отбора операторов сложных систем, а совершенствование навыков психологической устойчивости является важнейшей составляющей процесса их профессиональной подготовки [1].

У неподготовленных людей в трудных ситуациях эмоциональные центры приходят в сильное возбуждение, способное, минуя кору головного мозга, напрямую вызвать двигательные реакции, не отвечающие требованиям конкретной обстановки [5,6].

В формировании эмоционально-волевой устойчивости операторского состава особое значение приобретает выработка привычки к неожиданному изменению рабочей ситуации. Выработка у операторов умений и навыков действовать при ограниченности и противоречивости информации, невозможности получения советов, консультаций и распоряжений, а

особенно при дефиците времени является важнейшей стороной процесса обучения.

Проведение подобного обучения в условиях реального функционирования эксплуатируемой системы чрезвычайно опасно, поэтому первоначальное обучение этим навыкам следует проводить с применением тренажеров и компьютерных симуляторов. Эти технические средства позволяют имитировать особые случаи полета, отказы и ложные сигналы приборов, а так же другие нештатные ситуации.

Принципиально важным в процессе данного обучения является задача непрерывного мониторинга эмоционального состояния обучающегося, как индикатора его эмоционально-волевой устойчивости.

Очень часто текущий контроль эмоционального состояния операторов опирается на субъективные самооценки человека, однако эксперименты показывают, что в чрезвычайных ситуациях, а так же в ситуациях, связанных с повышенной ответственностью люди склонны не только к неадекватным вербальным самооценкам, но и к искажению подобной информации с различной степенью правдивости. В этих ситуациях проявляется тенденция оценок, базирующихся на социально-желаемых результатах, и искажениях оценок, вызванных неосознаваемыми эмоциональными состояниями.

Последний фактор связан с тем, что даже при наличии желания и готовности адекватного оценивания человек не может дать отчет о своем эмоциональном (или функциональном) состоянии, если он его не осознает. С этой точки зрения текущий контроль изменения состояния человека позволяет оператору более объективно оценивать свое состояние и соответственно существенно повысить эффективность своей деятельности. При этом практическая форма реализации контроля может осуществляться как без использования приборных систем, так и с их использованием [3,4,10,12,14].

Другой вариант контроля изменений эмоционального состояния пилота состоит в использовании видеонаблюдения и мониторинга внешних проявлений в мимике, пантомимике и речи. Данное направление позволяет производить мониторинг дистанционно, без непосредственного контакта технической аппаратуры с телом оператора. При этом использование информации о внешнем проявлении изменяющихся эмоций для оценки функционального состояния пилота в реальном масштабе времени выглядит достаточно перспективным если не в отдельном применении, то, как минимум, в качестве одного из каналов гибридных систем мониторинга и особенно полезным при отработке навыков на тренажерах.

Попытки систематизации и исследования эмоций человека и их мимического проявления имеют очень длительную историю от Леонардо да Винчи до наших дней [5,6].

Развитие компьютерных технологий способствовало возможности быстрой обработки больших объемов информации, возникающей при анализе изображений лица и мимических проявлений эмоций.

Наиболее интересные результаты в данном направлении получили П.Экман и В.Фризен [17] которые разработали унифицированную систему идентификации лицевых движений, получившую название «Системы кодирования лицевых движений» (FACS). Данная система базируется на выбранных «единицах активности движения» (AU). Каждая единица активности соответствует движению определенной группы лицевых мышц, причем 46 единиц рассматриваются как проявление экспрессии, а 12 отвечают за направление взгляда и ориентацию.

В последующих работах была разработана специальная база данных сопоставляющая упомянутые движения семи архитипичным эмоциям. В 1996 году появился международный стандарт ISO MPEG-4 [18], определяющий набор параметров определения лица FD. Этот же стандарт определял и характерные единичные лицевые движения в терминах изменения расстояний между ключевыми лицевыми признаками. Использование унифицированных опорных точек позволяет сравнивать результаты, полученные различными авторами, и упрощает процесс создания автоматизированной системы дифференцированного определения текущего эмоционального состояния в терминах архитипических проявлений эмоций.

Использование компьютерных технологий позволяет построить систему мониторинга эмоционального состояния оператора в реальном масштабе времени.

Компьютерные технологии дифференциации эмоциональных состояний позволяют оценить величину и характер текущего мимического проявления возможной эмоции, но с одной стороны наличие эмоционального проявления не является отклонением от «нормального» функционального состояния оператора, а с другой стороны мимические проявления помимо общих тенденций имеют существенные индивидуальные особенности.

Задача полной идентификации эмоционального состояния оператора является чрезвычайно сложной, в том числе и из-за проблем создания базы данных для возможности автоматического корректного распознавания текущего состояния. Однако практически значимые результаты удается получить путем применения упрощенных систем оценки изменчивости эмоционального фона во время выполнения рабочего задания [2].

Работы по автоматическому мониторингу эмоционального состояния человека по видеонаблюдению за мимикой и пантомимикой человека являются еще далеко не законченными, а с точки зрения практически полезного результата только начинающими распространяться, но даже

первые полученные результаты позволяют судить о перспективности исследований в данной области.

Использованные источники:

1. Буриченко Л.А. Охрана труда в гражданской авиации: Учеб. Для вузов.- 3-е изд., -М.:Транспорт, 1993.-188 с.
2. Грешных А.А., Комарова М.Е., Кудряков С.А. Система неинвазивного мониторинга эмоционального состояния оператора. //Психолого-педагогические проблемы безопасности человека и общества, № 2, 2012, с.44-51.
3. Грешных А.А., Комарова М.Е., Кудряков С.А. Тренировка зрительного восприятия информации у работников диспетчерских и оперативных служб.//Проблемы управления рисками в техносфере. № 1, т.21, 2012, с. 121-128.
4. Грешных А.А., Комарова М.Е., Кудряков С.А. Двухуровневая система мониторинга речи работников диспетчерских служб.// Психолого-педагогические проблемы безопасности человека и общества, № 1, 2012, с. 41-48.
5. Изард К.Э. Психология эмоций. С.-Пб. «Питер», 1999 – 464с.
6. Ильин Е.П. Эмоции и чувства, 2-е изд.- СПб, 2011.-783 с.
7. Корчемный П. Психология летного обучения. М.:Военное Издательство, 1986, -137 с.
8. Кудряков С.А., Комарова М.Е. ДГС. Методика совершенствования навыков эффективного поведения. СПб.: Свое издательство, 2011,-146с. , ISBN 978-5-4386-0085-5
9. Кудряков С.А. Актуальные аспекты психологической безопасности личности и общества//Здоровьесберегающее образование, №1, 2013, с.98-101.
10. Кудряков С.А. Параметрические модели пульса и перспективы их использования.//Научное приборостроение, СПб.: ИАП РАН, т.2., № 1, 1992.- с. 85 -100.
11. Кудряков С.А. Размышления о виртуальной истории, или куда бежит «Идиот»?// КЛИО, №1, 2013, с. 135-138.
12. Кудряков С.А., Комарова М.Е. К вопросу контроля текущего состояния человека-оператора.// Проблемы летной эксплуатации и безопасности полетов, выпуск IV, СПб, 2010, сс.162-171.
13. Кудряков С.А., Остапченко Ю.Б., Шаповалов Е.Н., Романцев В.В. Транспрофессиональная подготовка современных специалистов: миф или реальная необходимость //Известия Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета "ЛЭТИ", №8, 2014, с.94-98
14. Кудряков С.А., Ситников В.Л., Солодухин А.И. Психологические и приборные методы контроля состояния оператора в реальном времени. //Человек и транспорт (Психология. Экономика. Техника): Материалы II

Международной научно-практической конференции. СПб.: ПГУПС, 2012. с. 184-190.

15. Кудряков С.А., Ткачев В.Р., Трубников Г.В., Кисличенко В.И. Беспилотные авиационные системы./Под ред. Кудрякова С.А. . СПб.: Свое издательство, 2015,-121 с.

16. Остапченко Ю.Б., Кудряков С.А., Романцев В.В., Беляев С.А. Проблемы профессиональной подготовки специалистов для эксплуатации сложных технических объектов в современных условиях.// Известия Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета "ЛЭТИ", №8,2014, с.90-94

17. Ekman P. and W. Friesen, The Facial Action Coding System. San Francisco, CA: Consulting Psychologists Press, 1978

18. Jeffrey F. Cohn. Advances in Behavioral Science Using Automated Facial Image Analysis and Synthesis, IEEE Signal processing magazine, Nov. 2010, pp.129-133.

Косов В.Б.

старший преподаватель

Дрожжина К.А.

студент 3 курса

Институт социально-гуманитарных технологий ТПУ

Россия, г. Томск

КРАУДФАНДИНГ КАК СРЕДСТВО ДЛЯ ПОИСКА ИННОВАЦИЙ

Если обратиться к словарю, то определение «краудфандинг» трактуется как коллективное сотрудничество людей, добровольно объединяющих свои деньги или другие ресурсы вместе, чтобы поддержать усилия других людей или организаций.

Жизненным примером краудфандинга можно считать сбор денег жителями одного подъезда для установки домофона, или совместную покупку корма для бездомных животных и т.п. Однако в данной статье краудфандинговые площадки будут рассмотрены как место для поиска, финансирования и покупки инновационных изобретений.

С появлением интернета коммуникативные возможности расширились далеко за пределы одного подъезда или города, и масштабы краудфандинговых акций выросли в разы. Теперь любой человек из любого уголка мира может привлечь средства на реализацию своей идеи, если, разумеется, ему удастся убедить людей в том, что его изобретение изменит их жизнь. Именно для поддержки молодых инноваторов были созданы краудфандинговые площадки, где ежедневно публикуются интересные проекты с их подробным описанием (как правило, снимается видео, на котором наглядно представлено, как работает то или иное изобретение). Разработчики с горящими глазами рассказывают о своём детище и уверяют потенциальных покупателей в том, что оно поможет решить их проблему,

будь то плохая осанка, нехватка времени на то, чтобы разогреть пищу, желание контролировать своего ребенка и т.п.

В зависимости от размера пожертвования, разработчики благодарят инвесторов, например, выпустив именной сертификат или прислав бесплатный образец своего изобретения. Сбор денег производится на площадках – сайтах, которые взимают небольшой процент (как правило, 3-5%) от суммы пожертвования. Сейчас в каждой стране есть такие площадки, но всё же наибольшей популярностью пользуются такие «ветераны» краудфандинга, как IndieGoGo (США, 2008), Kickstarter (США, 2009), Sponsume (Великобритания, 2010) и Planeta.ru (Россия, 2012).

На диаграмме представлены суммы всех пожертвований, собранных на краудфандинговых площадках за всё время их существования.

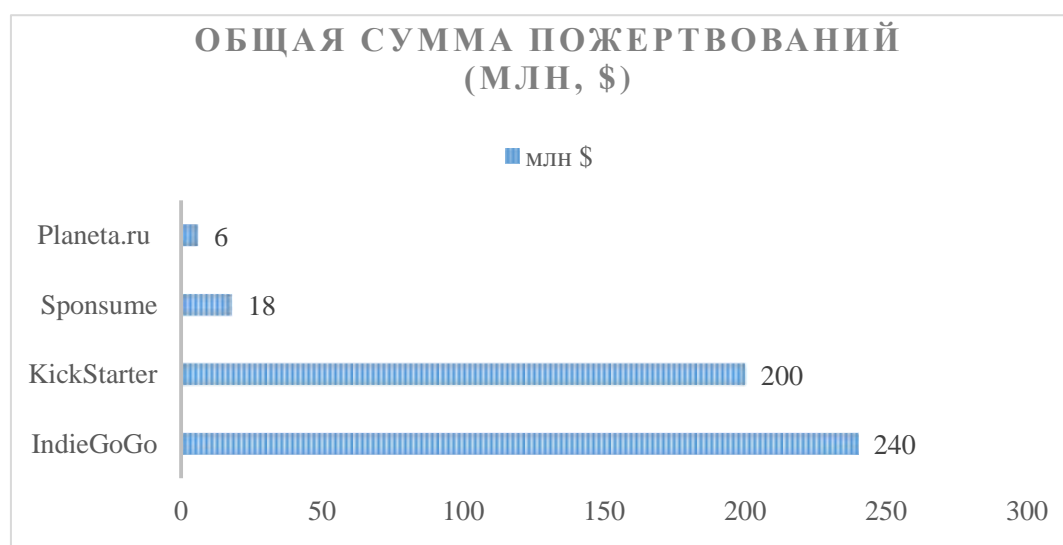


Рисунок – 1. Общий размер пожертвований на популярных краудфандинговых площадках [1].

Наибольшей популярностью пользуются технологичные разработки, применяемые обычными людьми для выполнения повседневных задач. На волне тренда на здоровый образ жизни, занятия спортом и заботу о своём рационе, на краудфандинговых площадках стало появляться всё больше изобретений, позволяющих людям контролировать свой вес, размер съедаемых порций, количество шагов, интенсивность тренировок и др.

Яркими примерами таких изобретений, собравших наибольший размер пожертвований, являются:

1) *Браслет Angel sensor*, который отслеживает физическую активность в течение дня, а также с помощью специальных датчиков измеряет давление, частоту сердечных сокращений и температуру тела, передавая все данные на смартфон. Краудфандинговая кампания позволила разработчикам собрать 335 тыс. долларов для того, чтобы довести до совершенства свою разработку и представить её миру. [2]



Рисунок 2 – Браслет AngelSensor.

2) Еще одна инновационная разработка, позволяющая через отпечаток пальца измерять пульс, давление, снимать электрокардиограмму и проверять уровень кислорода в крови - портативное миниатюрное устройство **MOCACARE**. В отличие от Angel Sensor оно не измеряет физическую активность и вряд ли будет пользоваться спросом у спортсменов, однако для старшего поколения оно подходит идеально, поскольку выполняет функцию электронного доктора и помогает бороться с заболеваниями сердца и сосудистой системы. Сумма пожертвований на сайте kickstarter составила 121 тыс. долларов. [3]



Рисунок 3 – портативное устройство MOCACARE.

3) А вот **фитнес-трекер MOOV**, напротив, идеален для спортсменов: бегунов, боксеров, велосипедистов и даже пловцов. Он не только отслеживает активность, но и советует пользователю сбавить или увеличить интенсивность тренировки, если пульс и давление вышли за пределы нормы, то есть играет роль некоего персонального тренера. Устройство и его красочная презентация сразили всех наповал, и всего за 90 минут было собрано 40 тыс. долларов, а меньше чем за 2 недели проект привлек 1 млн. долларов, только лишь разместив информацию о своём устройстве на краудфандинговой площадке kickstarter. [4]



Рисунок 4 – фитнес трекер MOOV.

4) Буквально несколько дней назад был представлен еще один технологичный проект, позволяющий людям сохранить своё здоровье – «умная» бутылка HidrateMe, которая отслеживает количество выпитой

жидкости и напоминает владельцу о том, что ему необходимо сделать глоток воды. Весь процесс синхронизируется с мобильным устройством.

За 3 дня инноваторы получили пожертвования на сумму более 200 тыс. долларов, это позволит им вскоре начать масштабное производство своей простой, но полезной разработки. [5]



Рисунок 5 – высокотехнологичная «умная» бутылка для воды.

Всё это – лишь малая часть всех проектов, выставляемых на краудфандинговых площадках. Там можно найти множество поистине гениальных изобретений. Какие-то из них действительно оказываются очень полезными, а какие-то создаются ради забавы, но тем не менее всегда находятся заинтересованные лица, готовые внести свои средства на их развитие и поддержку инноваций в целом.

Использованные источники:

1. Википедия. Свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Краудфандинг>
2. Фитнес-трекер Angel [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.angelsensor.com/>
3. Кардио-монитор МОСАСARE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mosacare.com/>
4. Фитнес-трекер Moov [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://welcome.moov.cc/>
5. Kickstarter. HidrateMe [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kickstarter.com/projects/582920317/hidrateme-smart-water-bottle?ref=category>

*Кудряков С.А., д.т.н.
заведующий кафедрой радиоэлектронных систем
Санкт-Петербургский государственный университет гражданской
авиации*

*Книжниченко Н.В.
главный инженер службы ЭРТОС
Санкт-Петербургский Центр ОВД
Остапченко Ю.Б.*

*заместитель генерального директора ОАО «Научно-инженерный
центр Санкт-Петербургского электротехнического университета»*

*Беляев С.А., к.т.н.
доцент
кафедра математического обеспечения и применения ЭВМ
Санкт-Петербургский государственный электротехнический
университет «ЛЭТИ» им. В.И. Ульянова (Ленина)*

КОНЦЕПЦИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ И СОПРОВОЖДЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ СЛУЖБЫ ЭРТОС

Аннотация

В статье рассматриваются актуальные проблемы повышения эффективности профессиональной подготовки и переподготовки специалистов наземных служб гражданской авиации, отвечающих за эксплуатацию радиотехнического оборудования и связи. Предлагается создать комплексную систему автоматизированной системы подготовки, аттестации и сопровождения профессиональной деятельности соответствующих специалистов и анализируются основные требования к ее составу.

Ключевые слова

Служба эксплуатации, ЭРТОС, профессиональная подготовка, автоматизированные обучающие системы, системы поддержки принятия решения, гражданская авиация, безопасность полетов, человеческий фактор.

Современные задачи повышения экономической эффективности и обеспечения безопасности использования воздушного транспорта накладывают повышенные требования к уровню профессиональной подготовки специалистов наземных служб обеспечения полетов. В полной мере данные требования относятся и к службе ЭРТОС (эксплуатация радиотехнического оборудования и связь).

Эти тенденции повышения требований к уровню подготовки специалистов следуют из реального состояния дел в воздушном транспорте РФ, а также ряда федеральных и международных нормативных документов, к числу которых относятся, например, Федеральные авиационные правила

«Организация воздушного движения в Российской Федерации» (утверждены приказом Минтранса России от 25.11.2011 № 293 (ред. от 12.05.2014), Федеральные авиационные правила «Радиотехническое обеспечение полетов воздушных судов и авиационная электросвязь в гражданской авиации» (утверждены приказом Минтранса России от 20.10.2014 №297), Руководство по обучению. Часть Е-2. Персонал по электронным средствам для обеспечения безопасности воздушного движения (ATSEP), doc.7192 AN/857, ICAO и другие.

Снижение общего уровня подготовки выпускников средних школ и существенные изменения в социальной структуре мотивации к освоению будущей профессии затрудняют процесс профессиональной подготовки специалистов в профильных высших учебных заведениях, а недостаток материального обеспечения учебного процесса приводит к необходимости существенно увеличивать период адаптации молодых специалистов на рабочих местах непосредственно в эксплуатирующих организациях [1, 2].

Возросшая миграционная активность и межотраслевое перемещение специалистов в ряде случаев приводит к значительным временным перерывам между процессом профессионального обучения и началом работы по специальности. Подобные перерывы в профессиональной деятельности возникают также при призыве на службу в вооруженных силах и ряде других случаев. В результате для возобновления допуска специалиста к выполнению реальной работы требуется период восстановительных тренировок и соответствующей аттестации.

Многочисленность и разноплановость объектов службы ЭРТОС и масштабность их территориального расположения приводит к необходимости в процессе профессиональной подготовки специалистов формировать компетенции, которые ранее относились к различным областям деятельности. Кроме того непосредственная работа не только с техникой, но и создает необходимость сочетания навыков технических и гуманитарных наук естественным образом приводит к понятию транспрофессионализма современных специалистов [3, 4].

Тенденции объединения и комплексирования требований к специалистам представляет собой только одну сторону интеграционного процесса, другая особенность которого состоит во введении единых образовательных стандартов для отраслей инженерной деятельности, которые ранее существовали отдельно [5]. Наглядным примером такого объединения может служить введение государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 25.06.01 "Аэронавигация и эксплуатация авиационной и ракетно-космической техники (уровень подготовки кадров высшей квалификации)", утвержденный приказом № 891 Министерства образования и науки РФ 30 июля 2014.

Особое внимание на сегодняшний день приходится уделять вопросам учета человеческого фактора при организации эксплуатации сложных технических систем и его влиянию на безопасность жизнедеятельности.

Безопасность полетов характеризуется свойством авиационно-транспортной системы, заключающееся в ее способности осуществлять воздушные перевозки без угрозы для жизни и здоровья людей, предупреждать возникновение особых ситуаций [6, 7].

Человеческий фактор является одним из центральных понятий, используемых при рассмотрении проблемы обеспечения безопасности полетов как пилотируемой, так и беспилотной авиации.

Понятие человеческого фактора чрезвычайно широкое и используется для характеристики всех явлений и событий при эксплуатации авиационной и других видов техники, связанных с преднамеренной и непреднамеренной деятельностью человека. Под человеческим фактором чаще всего понимают совокупность индивидуальных и групповых (присущих всему профессиональному контингенту) качеств и свойств человека, которые могут проявляться в конкретных условиях функционирования сложной технической системы и оказывать влияние на эффективность и надежность выполняемой деятельности.

Повышение качества профессиональной подготовки специалистов службы ЭРТОС, сокращение сроков профессиональной адаптации специалиста на конкретном рабочем месте и формирование компетенций эффективной деятельности в нештатных эксплуатационных ситуациях на сегодняшний день является одним из приоритетных направлений повышения безопасности полетов.

В профессиональной подготовке летного и диспетчерского состава широко используются различные типы тренажерных систем, в то время как для специалистов службы ЭРТОС подобного рода автоматизированные средства профессиональной подготовки пока распространения не получили.

Для решения данной задачи целесообразна совместная (проектирующая организация, эксплуатирующая организация, профильный отраслевой университет) разработка **комплексной автоматизированной системы подготовки, аттестации и сопровождения профессиональной деятельности** соответствующих специалистов и последующее ее внедрение в эксплуатацию в службы ЭРТОС. Учебно-тренировочная и аттестационная часть системы должна функционировать в режимах прямого и дистанционного доступа.

Указанная система должна включать в себя четыре основных подсистемы:

- учебно-тренировочная система профессиональной подготовки,
- автоматизированная аттестационная система специалистов по допуску к выполнению реальной производственной деятельности,

- автоматизированное рабочее место специалиста по эксплуатации,
- система поддержки принятия профессиональных решений.

В основу учебно-тренировочных средств положены методики обучения, опирающиеся на интерактивное взаимодействие обучаемого специалиста с имитационными моделями технических систем и/или окружающей среды.

Учебно-тренировочные средства могут применяться для обучения личного состава эксплуатации и ремонту систем и агрегатов аэропортов, а также управления сложными техническими комплексами.

Основные возможности:

- обучение персонала путем проведения индивидуальных и групповых занятий под руководством преподавателя;
- отработка моторных навыков управления оборудованием и слаженности действий операторов при выполнении работ в сложных технологических процессах;
- обучение с применением тренажеров персонала действиям при возникновении нештатных ситуаций;
- накопление и анализ персонифицированных статистических данных о надежности действий персонала в различных условиях, моделируемых учебно-тренировочными средствами;
- оценка вероятности успешного выполнения технологического процесса каждым оператором и группой операторов в целом в штатном режиме и при возникновении нештатных ситуаций;
- контроль и оценка действий обучаемых, формирование протоколов правильных и ошибочных действий;
- создание и сопровождение систем информационной поддержки эксплуатации;
- создание интерактивных обучающих комплексов и компьютерных тренажеров.

Конкурентные преимущества:

- снижение операционных издержек на содержание HR-менеджеров и проведение очных мероприятий по обучению сотрудников;
- сотрудники рациональней решают поставленные перед ними задачи;
- производительность труда в среднем увеличивается на 40-100%;
- эффективность обучения составляет 70-80% остаточных знаний (против 15-20% при очных методах обучения).

Принципиально важным аспектом создания рассматриваемой системы является интеграция в ее состав подсистемы поддержки принятия решений, интеллектуальной обработки больших массивов структурированной и

неструктурированной информации, что особенно актуально для службы ЭРТОС.

Системы поддержки принятия решений предназначены для накопления знаний в виде больших массивов структурированной и неструктурированной информации и представления данных для принятия решений, обеспечивающих надёжную и безопасную эксплуатацию сложных технических комплексов аэропортов, оценку нештатных ситуаций и принятие управленческих решений.

Системы поддержки принятия решений могут применяться при эксплуатации аэропортов, управлении транспортными терминалами и т.п.

Основные возможности:

- проверка готовности технических средств к их применению;
- оперативное планирование и контроль выполнения графиков использования технических средств;
- оценка готовности операторов к выполнению технологических процессов использования технических средств;
- оценка надёжности работы операторов;
- предоставление данных о размещении персонала, техники и аварийно-спасательных средств;
- оценка путей эвакуации персонала и техники при возникновении аварийных ситуаций;
- анализ причин отказов и формирование рекомендаций для устранения неисправностей сложных технических систем;
- систематизация информации о неисправностях, поиск причин их возникновения;
- оценка времени устранения неисправности оборудования и сдвига технологического процесса;
- планирование ремонтных работ и доработки технических средств, а также поставки оборудования и запасных частей для эксплуатации сложных технических комплексов.

Конкурентные преимущества:

- возможность объединения в структурированном виде в едином информационном поле данных из документации на сложные технические комплексы и знаний личного состава;
- возможность взаимодействия системы со сложными техническими комплексами для повышения точности оценки нештатных ситуаций;
- возможность отработки личным составом элементов технологических процессов и оценки надёжности сформированных боевых расчётов.

Прототипом для создания указанной системы **комплексной автоматизированной системы подготовки, аттестации и**

сопровождения профессиональной деятельности специалистов службы ЭРТОС могли бы быть использованы разработки, реализованные ОАО «НИЦ СПб ЭТУ» (www.nicetu.spb.ru) для космодромов «Байконур» и «Плесецк». Поскольку, авиационная и ракетно-космическая отрасли всегда развивались в условиях прочного взаимодействия в учебной, научно-исследовательской, и производственной деятельности, то имеются реальные возможности заимствования передовых технологий из одной отрасли в другую [8].

Безусловно, специфические особенности эксплуатации, свойственные гражданской авиации, потребуют определенных доработок, уточнений и модификаций. Однако, общая идея создания комплексной автоматизированной системы подготовки, аттестации и сопровождения профессиональной деятельности рассматривается авторами в качестве перспективного направления для решения реальных задач, стоящих перед отраслью.

Создание предлагаемой системы потребует привлечения специалистов предприятий и организаций различной ведомственной принадлежности, взгляды которых на пути достижения цели могут несколько отличаться друг от друга. Настоящей публикацией авторы приглашают всех заинтересованных лиц к обсуждению поставленных вопросов и надеются, что широкое обсуждение темы поможет выработке сбалансированного и эффективного решения.

Использованные источники:

1. Остапченко Ю.Б., Кудряков С.А., Романцев В.В., Беляев С.А. Проблемы профессиональной подготовки специалистов для эксплуатации сложных технических объектов в современных условиях // Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета "ЛЭТИ", №8, 2014, с.90-94
2. Остапченко Ю.Б., Кудряков С.А., Шаповалов Е.Н. Актуальные проблемы профессиональной подготовки специалистов для сложных технических объектов на примере космодрома Байконур // Социально-психологические, педагогические и медико-психофизиологические проблемы модернизации общества на евразийском пространстве: Материалы научно-практической конференции (г. Санкт-Петербург, 28–29 ноября 2013 г.) / Под ред. Т.В. Орловой, М.Ю. Спириной, А.А. Торопыгиной. Часть вторая. — СПб.: МИЭП при МПА ЕвразЭС, 2013., с.136-146
3. Кудряков С.А., Комарова М.Е. ДГС. Методика совершенствования навыков эффективного поведения. СПб.: Свое издательство, 2011, -146 с.
4. Кудряков С.А., Остапченко Ю.Б., Шаповалов Е.Н., Романцев В.В. Транспрофессиональная подготовка современных специалистов: миф или реальная необходимость // Известия Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета "ЛЭТИ", №8, 2014, с.94-98

5. Кудряков С.А. Актуальные аспекты психологической безопасности личности и общества//«Здоровьесберегающее образование», №1, 2013, с.98-101.
6. Безопасность жизнедеятельности в авиакосмической отрасли/Под ред. В.П. Мельникова, М.: «Академия», 2011.- 240 с.
7. Руководство по управлению безопасностью полетов (РУБП). Doc/ ICAO 9859, AN/474, изд. третье, 2013
8. Шаповалов Е.Н. Кудряков С.А. Эксплуатация авиационных и ракетно-космических систем: нужна ли единая теория.// Материалы III международной научно-практической конференции «Человек и транспорт. Эффективность. Безопасность. Эргономика».- СПб.: ПГУПС, 2014, с.361-364.

*Курначенко Е.А.
студент 2 курса*

*Паршутич О.А., к.э.н.
доцент*

*Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

ЛИДЕРЫ ИННОВАЦИЙ: ОСНОВЫ УСПЕХА

Инновационная деятельность на протяжении многих лет занимает важное место в функционировании большинства компаний. Инновации в настоящее время рассматриваются как основа конкурентоспособности предприятия. Их изучению посвящено множество работ как отечественных, так и зарубежных исследователей. Так, например, одна из крупнейших глобальных консалтинговых компаний Boston Consulting Group (BCG) ежегодно публикует список наиболее инновационных компаний мира. При составлении рейтинга эксперты BCG учитывают несколько факторов: уровень менеджмента компании, количество патентов, внедрение инноваций при разработке новых продуктов, а также отзывы клиентов. Список составляется на основе данных опроса более 1500 топ-менеджеров из разных стран мира.

Аналитики полагают, что для того, чтобы находиться в этом списке, компаниям недостаточно выпускать инновационные продукты. Истинные инновации, по мнению BCG, должны касаться как бизнеса, менеджмента, так и подходов к фундаментальным научным исследованиям.

Проведя анализ за последние четыре года, выделим 10 лидеров среди инновационных компаний мира по версии BCG (таблица).

Таким образом, согласно таблице 1, на первом месте оказалась компания Apple, которая на протяжении многих лет является лидером данного рейтинга, несмотря на потерю Стива Джобса.

Второе место в списке BCG занял Google. Эксперты отмечают, что Google удерживала эту позицию с 2005 года, с тех пор, как приобрела

YouTube, возможно именно это позволило потеснить Samsung. В 2014 году компания Samsung улучшила свои показатели по сравнению с 2010 годом на восемь ступеней вверх и заняла третье место в списке. Четвертое место досталось компании Microsoft, сдав позицию на одну ступень вниз. Замыкает первую пятерку IBM, также снизившись на одну ступень вниз. Затем следует интернет-магазин Amazon.com, производитель электрокаров Tesla Motors, не входивший в 2010 году в рейтинг 50 самых инновационных компаний. Восьмую строчку заняла компания Toyota, минус три строчки вниз. На девятой строчке – социальная сеть Facebook, ранее занимавшая 48 место в рейтинге. Замыкает десятку лидеров компания Sony.

Таблица 1 – 10 самых инновационных компаний по версии Boston Consulting Group

Номер в рейтинге	2010	2012	2013	2014	Изменение места в рейтинге за 4 года
1	Apple	Apple	Apple	Apple	0
2	Google	Google	Samsung	Google	0
3	Microsoft	Samsung	Google	Samsung	+8
4	IBM	Microsoft	Microsoft	Microsoft	-1
5	Toyota	Facebook	Toyota	IBM	-1
6	Amazon.com	IBM	IBM	Amazon.com	0
7	LG	Sony	Amazon.com	Tesla Motors	-
8	BYD	Haier	Ford	Toyota	-3
9	General Electric	Amazon.com	BMW	Facebook	+42
10	Sony	Hyundai	General Electric	Sony	0

Попытаемся выяснить, в чем же основа успеха компании Apple, почему она занимает неизменную лидирующую позицию в рейтинге. В первую очередь, это программа iTunes. С ее появлением изменилось представление о процессе покупки музыки. С появлением iTunes развитие музыкальной индустрии пошло по новому направлению. Второй инновацией, которая и принесла невероятный успех компании, является выпуск iPhone. Apple показала, что телефон может не только выполнять свои основные функции, но и быть медиаплеером или игровой консолью, а также с его помощью Интернет стал гораздо доступнее. Также нельзя не отметить интересный и удобный дизайн телефона. Ну и на конец, третья инновация это планшет iPad.

Из этого следует, что бессменным лидером на мировом рынке инновационных предприятий является компания Apple.

Кроме этого, отметим, что рейтинг инновационных компаний от BCG позволяет выделить и наиболее успешные сектора экономики. Так успешными инноваторами являются предприятия, функционирующие в IT-

сфере, автомобильной и технологической сфере, а самыми малочисленными в этом рейтинге являются компании, относящиеся к энергетике, медицине, а также индустрии развлечений и медиабизнесу.

Важно подчеркнуть, что в этот рейтинг инновационных компаний на протяжении последних лет ни разу не входили ни белорусские, ни российские компании.

Использованные источники:

1. 10 самых инновационных компаний мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.crn.ru/news/detail.php?ID=97547> – Дата доступа: 24.05.2015.
2. 50 самых инновационных компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rankingthebrands.com/The-Brand-Rankings.aspx?rankingID=338&year=722>. – Дата доступа: 24.05.2015.

*Логинова Т. В.
старший преподаватель
Ярославский филиал
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Ярославль*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИХ РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация: В настоящее время вопросы развития и совершенствования информационных технологий становятся особенно актуальными. Информационные технологии представляют собой совокупность методов и способов получения, обработки и представления информации в интересах различных пользователей. В современных условиях хозяйствования информационные технологии являются эффективным инструментом совершенствования управления предприятием, в том числе в таких областях управленческой деятельности, как стратегическое управление, управление качеством продукции и услуг, маркетинг, управление персоналом, организационная культура и др.

Ключевые слова: информация, информационные технологии, информационные ресурсы, компьютерная техника и телекоммуникации.

Первоочередным условием и главным залогом успешного развития бизнеса на сегодняшний день является информация. Любому предпринимателю требуется информация о емкости рынка, его сегментации, спросе на конкретный вид продукции или товар и возможностях продвижения их на рынок. Покупателю требуется информация о производителе, о ценах, о качестве данного товара.

В системе коммуникаций важнейшую роль играют информационные технологии. Информационные технологии позволяют интегрировать различные виды технологий, а информация, которая ими обрабатывается, синтезируется для обобщения и внедрения в практику [1, с. 74].

Современные информационные технологии возникли, когда появились ЭВМ, компьютеры, т.е. средства, в которых информация представлена в цифровом варианте, что позволяет производить их обработку.

Таким образом, под информационной технологией на практике понимается технологическое применение компьютеров и других технических средств обработки и передачи информации. Как и всякая технология, информационная технология, включает в свой состав определенные комплексы материальных средств (носители информации, технические средства ее измерения, передачи, обработки и т.п.), способы их взаимодействия, а так же определенные методы организации работы с информацией.

Понятие «информационная технология» базируется на основополагающих понятиях «информация» и «технология».

Технология (от греч. «*techne*» - искусство, мастерство, умение и «*logos*» - знания, наука) – совокупность методов обработки, изготовления, измерения состояния, свойств, формы, осуществляемых в процессе производства продукции. Задача технологии как науки – выявление закономерностей в целях определения и использования на практике наиболее эффективных и экономичных производственных процессов [2].

Термин «технология» имеет множество толкований. В широком смысле под технологией понимают науку о законах производства материальных благ, вкладывая в нее три основные части: идеологию, т.е. принципы производства; орудия труда, т.е. станки, машины агрегаты; кадры, владеющие профессиональными навыками. Для конкретного производства технологию понимают в узком смысле как совокупность приемов и методов, определяющих последовательность действий для реализации производственного процесса. Для любой технологии могут быть выделены цель, предмет и средства.

Целью технологии в промышленном производстве является повышение качества выпускаемой продукции, сокращение сроков ее изготовления, а также снижение разного вида затрат.

Производство информации направлено на целесообразное использование информационных ресурсов и снабжение ими всех элементов организационной структуры и реализуется путем создания информационной системы. Информационные ресурсы являются исходным «сырьем» для системы управления любой организационной структурой, а конечным продуктом является принятие определенных управленческих решения [3, с. 45].

Технология вообще и информационная в частности – это, прежде всего цепь процедур и операций, выполняемых последовательно (параллельно) во времени. Это не просто комплекс различных научных и инженерных знаний, а свод правил, регламентирующих выполнение технологических процессов.

Информационные технологии представляют собой совокупность методов, производственных процессов и программно – технических средств, объединенных в технологическую цепочку, реализация которых обеспечивает сбор, хранение, обработку, вывод и распространение информации в целях снижения трудоемкости процессов использования информационного ресурса, повышения их надежности и оперативности.

Основная цель информационных технологий – обеспечить эффективное использование информационных ресурсов:

- при разработке стратегических планов развития организаций;
- в процессе изучения влияния инвестиционно – инновационной деятельности;
- для обеспечения конкурентоспособности подразделений предприятия на основе учета мнения клиентов, состояния конкурентов;
- для осуществления поддержки принятия управленческих решений [3,с.28].

Основными свойствами информационных технологий, с точки зрения эффективности их использования, являются целесообразность, наличие компонентов и структуры, взаимодействие с внешней средой, целостность и развитие во времени.

Целесообразность состоит в повышении производительности и эффективности управленческой деятельности за счет внедрения высокопроизводительных средств компьютерной техники и телекоммуникаций.

Наличие компонентов и структуры позволяет выделить в их составе функциональные компоненты (информационную базу; конкретное наполнение информационных процессов) и структуру (внутреннюю организацию, взаимосвязь компонентов).

Взаимодействие с внешней средой осуществляется путем организации взаимосвязи с объектами и субъектами управления посредством программно - аппаратных средств компьютерной техники и телекоммуникаций.

Целостность необходима, поскольку только как система информационная технология способна решать задачи, недоступные их отдельным компонентам.

Развитие во времени – возможность динамичного развития по мере возникновения новых задач и повышения эксплуатационных требований, обеспечение модернизации и модификации [1,с.75].

Конкретная информационная технология определяется в результате синтеза базовых технологических операций, специализированных технологий и средств реализации.

Подходы к классификации информационных технологий во многом зависят от возможностей программно – аппаратных средств компьютеров и телекоммуникаций, предметной области их применения, целей деятельности пользователей и решаемых ими задач.

Совокупность аппаратных (технических) средств, предназначенных для организации процесса обработки данных (информации, знаний), а также средства телекоммуникаций, предназначенные для организации связи и передачи данных (информации, знаний), являются базовыми информационными технологиями.

К таковым можно отнести текстовые, табличные графические процессоры, системы управления базами данных, мультимедийные средства, веб – технологии и различного рода другие программные продукты (например, экспертные системы). Их характерная черта заключается в универсальности, т.е. в ориентации на применение в различных областях деятельности человека (производстве, экономике, медицине, юриспруденции, образовании и т.д.).

Базовые информационные технологии строятся на основе базовых технологических операций, а также включают специфические модели и инструментальные средства. Среди них выделяют: мультимедиа – технологии; технологии защиты информации; телекоммуникационные технологии; технологии искусственного интеллекта.

Например, специфика конкретной предметной области находит отражение в специализированных информационных технологиях, таких как организационное управление, управление технологическими процессами, автоматизированное проектирование, обучение и др.

С появлением компьютеров у специалистов, занятых в самых разнообразных предметных областях (банковской, страховой, бухгалтерской, статистической и т.д.), появилась возможность использовать информационные технологии для автоматизации решения функциональных задач.

Таким образом, появилось понятие предметной технологии, под которой понимается последовательность технологических этапов, свойственная конкретной предметной области [1, с.78].

Предметные и базовые информационные технологии взаимосвязаны. Так, например, мобильные возможности современной компьютерной техники и телекоммуникаций меняют формы делового взаимодействия (электронный бизнес, электронные деньги, электронное правительство, электронное оборудование и пр.). Использование современных информационных технологий и телекоммуникаций меняет формы деловых взаимоотношений в процессе деятельности организаций различных форм собственности и подчиненности.

Функционирование информационных технологий можно представить в виде определенных последовательных этапов, а также процедур, операций и действий.

Например, к типовым процедурам относятся:

- получение исходных данных, содержащих операции сбора, регистрации, ввода, контроля и передачи данных;

- обработка данных, содержащих логические (поиск, группировка, сортировка) и вычислительные операции;

- передача и потребление результатов, содержащих следующие операции – контроль правильности результатов, передача их пользователю, архивирование и т.д.

Из всех видов технологий информационные технологии сферы управления предъявляют достаточно высокие требования к человеческому фактору, оказывая принципиальное влияние на квалификацию работника, содержание его труда, физическую и умственную нагрузку, профессиональные компетенции и уровень социальных отношений.

Развитие информационных технологий во всем мире объясняется увеличением интенсивности информационных потоков вследствие развития процессов глобализации мировой экономики.

В настоящее время управление любой организацией невозможно без применения информационных технологий. Современные информационные технологии позволяют повысить оперативность, достоверность и полноту получаемой внешней и внутренней информации, поэтому их постоянное совершенствование способствует более эффективной деятельности организаций различных форм собственности.

Использованные источники:

1. Полякова В.П. Информатика для экономистов: Учебник.- М.: Юрайт, 2013.- 524с.
2. Советский энциклопедический словарь.- М.: Советская энциклопедия, 1980.- С.1338.
3. Трофимов В.В. Информационные системы и технологии в экономике и управлении: Учебник.- М.: ЮРАЙТ, 2011.- 521с.

Максимов Д.Н.

студент 2 курса магистратуры

направление подготовки «Производственный менеджмент»

Хартанович Е.А., к.э.н.

научный руководитель, доцент

*ФБГОУ ВПО «Сибирский государственный
технологический университет»*

Россия, г. Красноярск

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС- ПРОЦЕССАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация: исследован текущий уровень использования информационных технологий на малом предприятии легкой промышленности города Красноярска; обоснованы направления формирования модели управления бизнес-процессами объекта исследования на основе информационных технологий.

Ключевые слова: бизнес-процесс, управление, автоматизация, информационные технологии, база данных, информационная система.

Бизнес-процесс – это регулярно повторяющаяся последовательность взаимосвязанных действий, операций, процедур, при выполнении которых используются ресурсы внешней и внутренней среды, создается ценность для потребителя и выдается ему результат. Непосредственным результатом бизнес-процессов является выпуск продукции или оказание услуг, они предназначены для удовлетворения потребностей внешних потребителей. Управлять процессом и отвечать за результат каждого бизнес-процесса должен единый менеджер.

В ходе построения модели управления должна быть обеспечена возможность устранения фрагментарности отдельных «самостоятельных» бизнес-процессов (подпроцессов) за счет:

- использования общей базы составных моделей (информационной, организационной, функциональной);
- определения интерфейсов для взаимосвязи;
- определения механизма учета «вклада» в общие интегральные показатели эффективности бизнес-процесса. [1].

Решение данной задачи возможно путем автоматизации управления бизнес-процессами.

Автоматизация управления бизнес-процессами особо актуальна для многих российских предприятий сейчас, в условиях экономического спада, который ограничивает предприятие в ресурсах. Необходим подъем отечественного промышленного производства, и, впервые за последние годы, появилась реальная возможность технического переоснащения применяемых информационных технологий для подготовки и выпуска конкурентоспособной продукции.

Многие небольшие компании со штатом до 50 человек, привыкшие к бумажным методам работы, не готовы вкладывать значительные средства ни в разработку, ни в приобретение готового программного продукта. Однако немалая часть компаний с прогрессивно мыслящим руководством понимает, что именно информационные технологии будут определять способность компаний изменяться. В результате повысится управляемость компаний, будут приниматься более эффективные стратегические решения, улучшится структурирование бизнес-процессов.

Исследование текущего уровня использования информационных технологий проводилось на малом предприятии легкой промышленности города Красноярска. Предприятие изготавливает кожгалантерейные изделия различного типа, такие как: элегантные женские сумки, спортивные и дорожные сумки, мужские сумки и каркасные дипломаты, портмоне, молодежные рюкзаки, детские ранцы.

Организационно-управленческая структура объекта исследования соответствует требованиям и специфике производства. Возглавляет

предприятие генеральный директор, в подчинении которого находятся технический, коммерческий и производственный директоры, а также бухгалтер. Далее структура управления построена по линейному типу. Простота и четкость построения организационной структуры способствует быстрому приспособлению к ней персонала и активному участию работников в реализации целей. Чем меньше количество звеньев в структуре, тем быстрее передается информация снизу вверх и распоряжения начальника предприятия – сверху вниз. Информация в этом случае доходит менее искаженной.

Бизнес-процессы на рассматриваемом предприятии имеют довольно простую структуру. Все начинается с процессов, связанных с потребителями, таких как проведение маркетинговых исследований на рынке, определение потребностей населения и т.д. На основе полученных данных происходит планирование деятельности всех подразделений, будущего процесса производства, распределения ресурсов и затрат. Непосредственно перед процессом производства, происходят процессы проектирования моделей кожгалантерейных изделий и закупки материалов. Заканчивается все, в конечном счете, реализацией готовой продукции, которая, будучи спроектированной и произведенной, проходит контроль качества и отбраковку, в случае выявления некачественного изделия.

В ходе исследования текущего уровня использования информационных технологий было выявлено, что в плане технического оснащения предприятие старается следовать современным тенденциям автоматизации. Всего на предприятии 7 компьютеров достаточной мощности и производительности, а также 4 лазерных принтера, в том числе с цветной печатью. В кабинете коммерческого директора имеется копировальная и множительная техника, сканер и факс. Между этими 7 компьютерами на предприятии внедрена локальная сеть. Топология сети очень простая, так как имеется небольшое количество компьютеров. А именно «Клиент-сервер». Компьютер «сервер» расположен непосредственно в кабинете генерального директора. Объединены все компьютеры через их коммуникационные порты посредством кабеля, так как расположены они относительно недалеко, ведь все кабинеты располагаются в непосредственной близости друг к другу. Средствами передачи данных и взаимодействия между клиентом и сервером в системе предприятия служат сеть и коммуникационное программное обеспечение.

Предприятие слабо автоматизировано для офисных сотрудников, но, так как оно небольшое, то до недавнего времени, помимо базового Microsoft Office, включающего Word, Excel и др., было достаточно основного программного продукта, используемого бухгалтерией – «Зарплата». Программа предназначена для расчета заработной платы на предприятии, также в программе имеется возможность формирования бухгалтерской и налоговой отчетности. Кроме этого, на предприятии используется

программное обеспечение, предназначенное для предприятий малого бизнеса и семейных офисов - Dr. Web® Малый Бизнес для Windows – Антивирус + антиспам. Указанный программный продукт сочетает в себе антивирус и антиспам для защиты 7 рабочих станций и 1 файлового сервера под управлением операционной системы Windows.

Анализ уровня автоматизации объекта исследования позволил сделать вывод о том, что в информационной среде предприятия существуют определенные недостатки. А именно - все подразделения, кроме бухгалтерии, привыкли к бумажному типу работы и делают свою работу исключительно в Microsoft Office, на что тратится слишком много времени, тем самым снижается скорость некоторых бизнес-процессов на предприятии и эффективность его деятельности в целом. Но, если в другие подразделения предприятия нет необходимости внедрения каких-либо программных средств, то конкретно коммерческий директор, а также менеджеры сбыта и снабжения нуждаются в автоматизации своей работы. Для этого необходимо внедрить программное средство, которое обеспечит ведение базы данных и будет включать в себя весь набор функций, а именно контроль учета и возможность сортировки материалов для производства, готовой продукции, клиентов, поставщиков, заказов на предприятии.

Тем самым будут значительно автоматизированы процессы закупки материалов для производства и реализации готовой продукции, а также повысится надежность хранения информации.

Прежде чем переходить к автоматизации бизнес-процессов, любая компания должна научиться понимать рынок, на котором работает, и определить свое место на нем. У компании должна быть разработана четкая формализованная стратегия развития, ведь именно она дает ответ на вопрос: «нужна ли автоматизация?». Но даже при наличии стратегии и долгосрочных целей самым трудным вопросом является правильный выбор технологических решений.

В первую очередь, к любой проектируемой системе должны предъявляться определенные требования, которые будут удовлетворять запросам, как руководства, так и пользователей данной системы. Проектируемая система рассматриваемого предприятия должна отвечать следующим требованиям:

- 1) Разграничение доступа пользователей, для предотвращения утечки информации или некорректной работы с базой данных.
- 2) Наличие графического удобного пользовательского интерфейса.
- 3) Совместимость с программным обеспечением, установленным на персональных компьютерах пользователей.
- 4) Возможность ведения справочной информации.
- 5) Возможность вести постоянное преобразование информации в базе данных.

б) Простота использования и наличие только тех функций, которые заранее прописаны.

Во-вторых, для создания новой информационной системы необходимо определиться с выбором системы управления базой данных и средой разработки оболочки. Этот выбор должен базироваться на установленной операционной системе предприятия – на рассматриваемом предприятии это Windows XP.

В качестве среды разработки можно порекомендовать выбрать СУБД Oracle Database 10g Express Edition, язык PL/SQL.

Для визуального моделирования ER-моделей, генерации схем данных, реверс-инжиниринга баз данных, разработки логической модели в нотациях Бахмана и Баркера, а также реляционной модели целесообразно выбрать расширенную версию SQL Developer – SQL Developer Data Modeler.

Oracle SQL Developer – полностью бесплатное приложение. Несмотря на это, по своим возможностям и удобству оно не уступает платным средствам, Oracle SQL Developer написан на языке Java и может использоваться с одним и тем же графическим интерфейсом как под Windows, так и под другими операционными системами, он не требует установки на компьютер. Также он может использоваться для создания запросов к другим системам управления базами данных на предприятии. На малых предприятиях возможность использования единого программного средства для создания запросов к разным источникам очень удобна.

В качестве среды разработки наиболее подходящим является Delphi 7 – средство разработки приложений на основе объектно-ориентированного программирования (инструмент для реализации оконно-графического приложения для удобства работы пользователя с базой данных). Позволяет просматривать, а также осуществлять различные операции над таблицами, хранящимися в базе данных.

Преимущества Delphi по сравнению с аналогичными программными продуктами:

- быстрота разработки приложения;
- высокая производительность разработанного приложения;
- низкие требования разработанной информационной системы к ресурсам компьютера;
- возможность разработки новых компонентов и инструментов собственными средствами Delphi;
- удачная проработка иерархии объектов.

Следующим этапом после выбора программных продуктов для реализации информационной системы следует проектирование самой базы данных, как основы подсистемы представления и обработки информации, что является одной из наиболее трудоемких и сложных задач при создании автоматизированной информационной системы. Основная цель

проектирования базы данных – это сокращение избыточности хранимых данных, а следовательно, экономия объема используемой памяти, уменьшение затрат на многократные операции обновления избыточных копий и устранение возможности возникновения противоречий из-за хранения в разных местах сведений об одном и том же объекте.

Завершающим этапом самого проектирования является разработка оболочки для базы данных. Особое и отдельное внимание в интерфейсе пользователя традиционно уделяется его эффективности и удобству пользования. Понятный, удобный, дружелюбный – его основные характеристики. Именно поэтому для разработки оболочки выбрано программное средство Delphi 7.

Для внедрения вышеизложенных новшеств остается лишь найти квалифицированного специалиста. Не стоит забывать, что успех внедрения зависит не только от правильно подобранного программного продукта и его функциональности, но даже в большей степени – от квалификации исполнителя. Из факторов внешней среды и критериев выбора заказчика можно назвать известность компании-разработчика, опыт внедрения в отрасли, в которой работает организация-заказчик, наличие развитой сервисной поддержки и партнерской сети. Желательно получить рекомендации от руководителей предприятий, на которых исполнитель успешно выполнил внедрение, и даже посетить такие предприятия. Важно также, чтобы разработчик программного продукта имел большой срок присутствия на рынке, занимался постоянным развитием своих продуктов и технологий, выполнял весь комплекс услуг по внедрению и сопровождению. Все это может служить гарантией того, что в будущем организация не останется “один на один” с морально и технологически устаревшим программным продуктом.

Успешная реализация предложенных новшеств по автоматизации управления бизнес-процессами на малом предприятии позволит повысить качество работы коммерческого директора, а также менеджеров сбыта и снабжения, систематизировав всю информацию, необходимую для их деятельности, в единой базе данных. Помимо этого, произойдет сокращение объемов бумажной работы и снижение затрат рабочего времени на действия, напрямую относящиеся к должностным обязанностям вышеуказанных сотрудников, то есть повысится скорость бизнес-процессов на предприятии.

Немаловажным эффектом от автоматизации является повышение безопасности, за счет надежности хранения информации, снижение риска появления ошибок, за счет минимизации человеческого фактора, а также уменьшение переутомляемости сотрудников. Именно за счет перечисленных факторов повысится эффективность управленческой деятельности коммерческого директора, деятельности менеджеров сбыта и снабжения и, соответственно, эффективность управления предприятием в целом.

Экономический эффект от внедрения средств автоматизации может

быть лишь косвенным, так как предлагаемые средства автоматизации не являются прямым источником дохода, а являются либо вспомогательным средством организации получения прибыли и повышения конкурентоспособности, либо помогают минимизировать затраты. Стоит отметить, что чем больше средств и времени потрачено на автоматизацию, тем выше экономический эффект от внедрения. Объясняется это довольно просто: если качественно подойти к выбору программного продукта, качественно проработать все бизнес-процессы на этапе проектирования и внедрения, все описать и отладить, то в последующем будет потрачено гораздо меньше средств на эксплуатацию программы.

Использованные источники:

1. Практика и проблематика моделирования бизнес-процессов / Е.И. Всяких [и др]. – М.: ДМК Пресс, 2012. - 246 с.
2. Катанаева, М.А. Управление бизнес-процессами: курс лекций для обучающихся по магистерской программе «Производственный менеджмент» по направлению подготовки 080200.68 «Менеджмент» / М.А. Катанаева. - Красноярск: СибГТУ, 2013.-188 с.
3. Вишняков В.А. Сетевые технологии в управлении / В.А. Вишняков. - Минск: Издательство МИУ, 2011. - 232 с.
4. Венделева М.А. Информационные технологии управления: учебное пособие для бакалавров: по специальности "Менеджмент организации" / М.А. Венделева, Ю.В. Вертакова. – М.: Юрайт, 2011. - 462 с.

Мауленов К.С.

студент

специальность Информатика

Жарлыкасов Б.Ж.

старший преподаватель, научный руководитель

КГУ имени А. Байтурсынова

Казахстан, г. Костанай

ОПТОВОЛОКОННЫЕ СЕТИ: ТЕХНОЛОГИИ И СТАНДАРТЫ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Аннотация: Рассмотрены основные принципы организации сетей оптического доступа и их архитектура. Приводятся особенности наиболее широко применяемых топологий сетей абонентского доступа. Рассматриваются положительные и отрицательные стороны данных технологий. Как вывод дается рекомендации по выбору технологии.

Ключевые слова: PON, джиттер, оптический разветвитель (Splitters), OLT, ONU, траблшутинг.

На сегодняшний день оптические сети строятся по всему миру. Пропускная способность существующих сетей доступа на медных кабелях больше не отвечают современным требованиям. Человечество живет в эре

цифровых технологий, всеобщей компьютеризации и информатизации. Большую роль в широкополосных сетях доступа в последнее время играет оптоволокно. Следует отметить что сеть доступа - это наименее обновляемый участок сети связи. Так как инвестиции в инфраструктуру сети доступа (кабель и его прокладку) являются фундаментальными, и при проектировании нужно учитывать не станет ли использование той или иной технологии доступа узким местом в будущем [1].

Таким образом становится ясно, что выбор технологии является очень важным решением, в котором нужно учитывать множество факторов таких как стоимость и выгодность построения данной сети, пропускную способность, эффективное использование оборудования, экономию волокна, а также удобство обслуживания будущей сетей и возможность эффективного наращивания. Не стоит забывать, что сеть должна обеспечивать не только настоящие потребности абонентов, но и будущие.

Главными целями операторов сети являются: поддержание постоянной скорости передачи данных, уменьшение задержек и джиттера при передаче трафика реального времени, увеличение отказоустойчивости сети на выбранных участках и уменьшение стоимости развертывания обслуживания сетевой инфраструктуры.

На нынешний момент одними из наиболее перспективных технологий, являются Ethernet и PON.

Проблема выбора технологии построения доступа.

К строительству сети доступа необходимо подходить аккуратно и основательно, так как это процесс очень трудо- и ресурсоемкий. Главные затратами при резервировании оптоволоконной сети до дома (FTTH) приходится на строительство инфраструктуры, т.е. на работы, связанные со строительством помещения для оборудования, прокладкой кабеля и т.д. Стоимость самого кабеля и размещенного на линии будет как правило ниже.

Замена устаревшего или вышедшего из строя активного оборудования не обойдется слишком дорого оператору связи, но внесение изменений в инфраструктуру сети в целом, потребует больших затрат. По статистическим данным[2], потребности абонентов в пропускной способности канала растут в геометрической прогрессии. В настоящее время поставщики услуг доступа в Интернет предлагают для частных лиц доступ со скоростью до 100 Мб/с, а зарубежном предлагают доступ со скоростью 1Гбит/с.

Большие затраты и длительный срок службы на построение оптоволоконной сети предъявляют высокие требования к правильному выбору топологии и технологии.

Для сетей на базе технологии Ethernet в основном применяются топологии «звезда» и «кольцо», в то время как сети на базе технологии PON всегда строятся по топологии «дерево».

Сети на базе Ethernet вытеснили такие технологии как Taken Ring за счет своего быстрого развития и снижения стоимости активного оборудования в расчете на одного абонента.

Сеть на базе Ethernet и Ethernet – коммутация стали приносить доход на рынке корпоративных сетей, привели к снижению цен, появление законченных продуктов и ускорению освоения новых решений[3]. Даже решения, которые были приняты на начальных стадиях развития, как устойчивость к различного рода повреждениям кабеля были весьма рентабельны. К недостаткам кольцевой архитектуры относится разделение полосы пропускания внутри каждого кольца доступа, снижение пропускной способности при подключении нового абонента, что порождает за собой трудности масштабирования сети. Архитектура «звезда» предполагает наличие выделенных оптоволоконных линий от каждого оконечного устройства абонента к коммутатору.

При построении сети PON используются устройства разветвители (Splitters), с помощью которых оптоволоконная линия разделяется между абонентами с неким коэффициентом. Максимальное количество абонентов, зависит от конкретной технологии PON и достигает до 1000. Архитектура FTTH на базе EPON построена на использовании протокола Ethernet.

Таблица 1. Сравнительные характеристики трех видов PON

Характеристики	BPON	EPON (GEPON)	GPON
Скорость передачи, прямой/обратный поток, Мбит/с	622/155 622/622	1000/1000	1244/1244 2488/1244 2488/2488
Базовый протокол	ATM	Ethernet	SDH(GFP)
Линейный код	NRZ	8B10B	NRZ
Максимальное число абонентов	32	32(64)	32(64)
Максимальный радиус сети, км	20	10(20)	20
Длина волны, прямой/обратный поток (видео), нм	1490/1310 (1550)	1490/1310 (1550)	1490/1310 (1550)

Основные преимущества архитектуры на базе PON.

Основными преимуществами архитектуры PON являются:

1) Экономия оптоволоконного кабеля.

Благодаря использованию оптических разветвителей, пассивные оптические сети требуют существенно меньшего количества жил от устройства Optical Line Termination (OLT) до устройства Optical Network Termination (ONT) устанавливаемых у пользователя. Также возможна воздушная прокладка оптического кабеля, с некоторыми ограничениями.

Но при отсутствии существующих инфраструктур или при развертывании сети в новых районах экономия волокна не велика так как увеличение затрат на использование кабеля с большим количеством жил не

может сравниться со стоимостью рытья траншей и необходимостью использования чужих инфраструктур.

2) Топология сети PON

Технология PON отлично подходит для предоставления услуги Triple Play. Топология PON сети совпадает с топологией предоставления кабельной сети и при модернизации существующих сетей кабельного телевидения оператор кабельного телевидения, выбрав PON, может быстро развернуть услуги широкополосного доступа в Интернет и начать предоставлять услуги Triple Play, за счет того, что в инфраструктуре PON телевидение может свободно передаваться по отдельной длине волны.

3) Введения новых услуг без нужды обновлять оборудование на линии.

Данная возможность применима благодаря использованию другой, отдельной длинны волны для передачи данных этой услуги.

Проблемы, с которыми сталкиваются провайдеры, при развертывании архитектуры PON:

- Полоса пропускания канала сети PON является общей для абонентов подключенных к одному дереву. И чем больше абонентов подключено, тем меньше затрат на кабель, но и меньше пропускная способность в расчете на одного абонента. Данная проблема не является главной так как, пропускная способность оптического кабеля очень высокая, и ученые до сих пор не выявили ее предела.

- Проблема защиты трафика. Из-за того, что в PON сетях используется общая среда передачи данных, в отличие от Ethernet – коммутации, требуется шифрование нисходящего потока, что влияет на производительность и стоимость устройств.

- На одну линию PON, накладывается ограничение максимального количества ветвления, так как с каждым ветвлением, уровень сигнала падает примерно на 3,4 дБ.

Пассивные оптические разветвители не имеют возможности передавать служебную информацию о неполадках в сети, что затрудняет поиск и выявление неисправностей на линии. Но данная проблема решается благодаря другим возможностям оптической сети, например, за счет того, что настройка и управление ONU осуществляется через OLT (такие операции, как обновление прошивки, перезагрузка, выключение/включение излучения лазера и т.п.). ONU, как правило, поддерживают DDMI и умеют определять расстояние до OLT, что значительно облегчает осуществление тралшутинга. Анализируя ухудшения уровней сигналов у абонентов, а также зная схему сети, можно определить участок, на котором возникла проблема[4].

Таким образом, видно, что у технологии PON, которая считается весьма перспективной технологией, есть немалое количество проблем. Часть из них, в частности нехватка пропускной способности канала, а также поиск и выявление ошибок, исправляются в новых версиях рекомендации[3]. Тем

не менее, даже проектирование сети с большим запасом прочности не гарантирует готовность сети к все увеличивающемуся количеству абонентов, а также к их запросам.

Вывод

С учетом всех вышеперечисленных факторов, однозначно, что в оптоволоконных сетях технологий Ethernet и PON есть свои определенные недостатки, и задачи их оптимизации актуальны. При этом параметры оптимизации могут быть различными. Тем не менее, преимущества архитектуры PON явны, это отсутствие промежуточных активных узлов, требующих дополнительное питание, и экономия волокна, экономия оптических приёмопередатчиков в центральном узле, лёгкость подключения новых абонентов и удобство обслуживания сети. Древоподобная архитектура доступа PON, основанная на построении волоконно-кабельных сетей, с пассивными оптическими разветвителями, представляется наиболее экономичной и способной обеспечить широкополосную передачу разнообразных приложений. При этом архитектура PON обладает необходимой эффективностью наращивания как узлов сети, так и пропускной способности в зависимости от настоящих и будущих потребностей абонентов.

Конечно, на стадии проектирования сетей связи рекомендуется не останавливать свой выбор на какой-либо одной из технологий PON, так как каждая имеет свои плюсы и минусы, но на сегодняшний день предпочтительней выглядит технология GPON из-за лучшей проработанности реальных систем и возможности получения больших скоростей в ближайшем будущем (до 10 Гбит/с).

Использованные источники:

1. Шипов Д. Ethernet или PON
2. <http://mci.gov.kz/main/index.php>
3. Гасымов И. Архитектура оптических сетей доступа FTTH.
4. <http://nag.ru/go/text/23115/>

Оладько В.С., к.т.н.

доцент

кафедра информационной безопасности

Волгоградский государственный университет

Россия, г. Волгоград

УГРОЗЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СИСТЕМАХ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Рассмотрены виды систем электронной коммерции. Проанализирован процесс функционирования систем электронной коммерции типа B2B и B2C, выделены основные участники взаимодействия и наиболее уязвимые с точки зрения нарушения информационной безопасности места. Выделены основные источники угроз и составлена модель угроз информационной

безопасности в системах электронной коммерции. Проанализированы типы злоумышленников и способы их взаимодействия при реализации атак на платежные данные и компоненты систем электронной коммерции.

Ключевые слова: электронная платежная система, интернет-магазин, злоумышленник, атаки, B2C, B2B

Поскольку электронная коммерция (ЭК) это, прежде всего, предпринимательская деятельность по продаже товаров или предоставлению услуг через Интернет, то, как и в любых других видах предпринимательской деятельности для ЭК выделяют несколько форм. Как показывает статистика [1,2] (см. рисунок 1) основными классами СЭК являются системы Бизнес-Бизнес (B2B), Бизнес – Покупатель (B2C), Бизнес-Правительство (B2G).

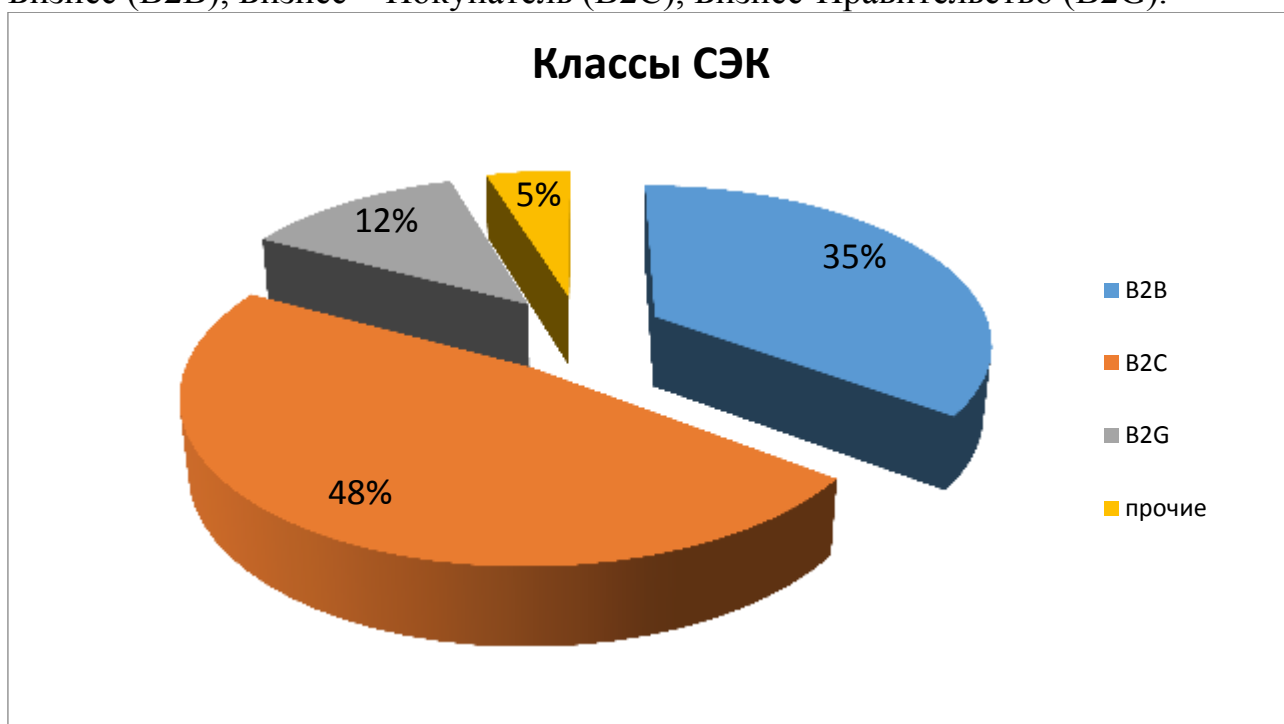


Рисунок 1 – Распределение классов систем электронной коммерции
Процесс взаимодействия участников СЭК типа B2B и B2C в виде схемы представлен на рисунке 2.



Рисунок 2 - Схема функционирования СЭК типа В2В и В2С

Основными участниками взаимодействия являются:

- 1) покупатель;
- 2) интернет-магазин;
- 3) банк-эмитент;
- 4) банк-эквайер;
- 5) платежный сервер (в качестве которого может выступать электронная платежная система (ЭПС), обеспечивающая безопасность прохождения платежа и многое другое).

При этом наиболее уязвимыми с точки зрения информационной безопасности (ИБ) являются процессы:

- передачи идентификационных и аутентификационных данных пользователя на сервер ЭПС;
- авторизации пользователя в системах банка эквайера и эмитента;
- перевода денежных средств.

Поскольку именно на данных этапах, особенно при передаче данных в глобальной сети, злоумышленник может реализовать большинство атак связанных с перехватом конфиденциальных данных, их модификацией и подменом участника взаимодействия.

Анализ литературных источников показывает, что основными источниками угроз СЭК являются:

- 1) Непреднамеренные угрозы, вызванные стихийными бедствиями и техногенными катастрофами случайного характера, в ходе которых может быть нарушена непрерывность бизнес-процессов СЭК, доступность данных и сервисов, целостность данных.

- 2) Преднамеренные угрозы, инспирированные злоумышленником, направленные на нарушение таких составляющих как доступность, целостность и конфиденциальность информации циркулирующей в СЭК.

При этом главным объектом воздействий злоумышленника в СЭК являются финансовые средства и электронные заместители, а также web-приложения и сервера на которых расположена все бизнес-логика системы,

Аспект ИБ	Угроза	Объект воздействия
Доступность	1)непреднамеренные ошибки пользователей и администраторов СЭК 2)отказ пользователей 3)отказ поддерживающей инфраструктуры СЭК 4)технический сбой 5)утеря документов 6) DDos и Dos-атаки	1)Сервера ЭПС 2)Сервера банка – эмитента 3)Сервера банка – эквайера 4) Web-сайт интернет магазина
Целостность	1)модификация транзакций 2)неверная идентификация клиента 3)повторная/несвоевременная обработка транзакций 4)фальсификация заказов 4)перехват авторизационных запросов, с подстановкой авторизационных ответов 5)вредоносное ПО;	Банк-эмитент Банк - эквайер Интернет-магазин ЭПС
Конфиденциальность	1)Фишинг 2)Распространение украденных платежных данных 3)Кража аутентификационных данных 4)Вредоносное ПО 5)подмена web-страницы сервера электронного магазина (переадресация запросов на другой сервер), делающая доступными сведения о клиенте, особенно о его кредитных картах, сторонним лицам	Пользователь покупатель ЭПС Web-сайт интернет магазина

базы данных и система управления содержимым. По отношению к данным средствам злоумышленник может преследовать следующие цели:

- получения доступа к платежным данным и реквизитам для их дальнейшего использования.
- похищение финансовых средств
- внедрение фальшивых финансовых средств (нарушение финансового баланса системы).
- нарушение работоспособности СЭК и непрерывности бизнес-процессов;
- внедрение вредоносного кода в страницы web-сайтов интернет магазинов и других элементов СЭК.

В соответствии с аспектом ИБ на который направлены угрозы ИБ в СЭК их можно разделить на угрозы целостности, доступности и конфиденциальности информации. В качестве источников подобных угроз могут выступать внутренние и внешние злоумышленники, случайные действия или ошибки пользователей, форс-мажорные обстоятельства и катастрофы различного характера. Модель угроз безопасности СЭК на основе предложенной классификации представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Модель угроз безопасности в СЭК

В соответствии с [3] злоумышленники могут действовать как в одиночку, так и, объединившись в группу, в этом случае они могут использовать следующие способы взаимодействия:

- злоумышленники одной группы не знают друг друга и напрямую не взаимодействуют;
 - злоумышленники взаимодействуют при помощи чатов, служб обмена сообщениями и псевдонимов;
 - взаимодействие на международном уровне;
- При реализации атаки на СЭК злоумышленник, как правило:
- использует уязвимости СЭК без неправомерного использования реквизитов доступа ее легального пользователя;
 - неправомерно использует реквизиты доступа легального пользователя электронной платежной системы или СЭК.

Использование уязвимости СЭК возможно в связи с тем, что СЭК является сложной аппаратно-программной системой, включающей различные подсистемы и каналы передачи данных, ее элементы имеют технологические особенности, позволяющие неправомерно использовать их при подготовке и совершении преступления. Такие выявленные специалистами особенности называются уязвимостями, а процесс их использования в неправомерных действиях - эксплуатацией, использованием уязвимостей.

Второй способ - неправомерное использование реквизитов доступа легального пользователя СЭК - является самым распространенным вследствие того, что клиенты-пользователи СЭК уделяют недостаточное внимание проблеме обеспечения сохранности собственных реквизитов доступа к платежной системе. Как правило, процесс реализации такого рода атак осуществляется в несколько этапов (см. таблицу 2).

Таблица 2 – Процесс реализации атаки направленной на кражу платежных средств и данных злоумышленником в СЭК

№	Название этапа	Описание
1	Первоначальный этап реализации атаки злоумышленником (разведка и сбор данных)	Заражение компьютера пользователя СЭК вредоносным ПО (вирусами, троянами, кейлогерами и т.п.), скрытно собирающими конфиденциальную информацию, cookies-файлы логины и пароли от ЭПС, интернет-магазинов и других элементов СЭК, включая платежные реквизиты
2	Обработка и подготовка данных для использования	данные вместе с реквизитами, похищенными у других клиентов СЭК, объединяются в массивы, которые продаются другим участникам преступной группы
3	Реализация атаки	вывод денег из платежной системы

Таким образом, СЭК, в силу распределенного характера своей архитектуры, наличия подключения к глобальным сетям типа Интернет, круглосуточной доступности сервисов и данных, а также большого количества пользователей-клиентов, в процессе своего функционирования подвергается ряду деструктивных воздействий, как случайного характера, так и инициированных злоумышленником. При этом, наиболее значимыми являются угрозы, связанные с нарушением непрерывности бизнес-процессов СЭК и кражей платежных данных пользователей.

Использованные источники:

1. Вольфсон М. За прошлый год глобальный e-commerce вырос на 20%// E-business. URL: http://e-business.ucoz.ru/news/za_proshlyj_god_globalnyj_e_commerce_vyros_na_20/2015-03-14-167 (дата обращения 01.04.2015)
2. Вольфсон М. Онлайн-платежи продолжают наращивать темпы// Synovate Comcon. E-business. URL: http://e-business.ucoz.ru/news/onlajn_platezhi_prodolzhat_narashhivat_tempy/2014-12-11-159 (дата обращения 01.03.2015)
3. Пилипенко А.И. Пилипенко С.В. Классификация угроз информационной безопасности в проектах нематериальной сферы// Управление проектами и развитие производства, 2008 - №3. - С.121 – 129.

Рыжкова О.В.

*Северо-Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь*

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГАДЖИТОВ

Информатика довольно обширная и интересная наука, которая произошла от двух слов: информация и автоматика. Именно благодаря автоматизации информации жизнь существенно облегчилась.

Сейчас многим сложно представить свою жизнь без гаджетов и интернета. Спросите почему? Все очень просто, работая с информацией на компьютере, мы можем выделять на ее поиски значительно меньше времени.

Рассмотрим, например, интернет. Каждый пользуется им. Раньше, чтобы найти информацию, необходимо было выделить день для похода в библиотеку, так как каждый день Вы не будете туда ездить. В наше время, на это понадобится значительно меньше времени, ведь каждый может зайти в интернет (и не выяснится, что нужную книгу забрали другие читатели) и, написав вопрос, увидеть множество ссылок и книг.

Наверняка у всех бывало такое, что книга есть дома, но нужно найти определённый термин и Вы не помните, к какой теме он относится (так как изучали данную науку поверхностно). Имея такую же книгу на компьютере, у Вас будет возможность при помощи поиска (Ctrl+F) найти любое слово или термин, тем самым сэкономить время и, не загружая мозг лишней

информацией. Ведь пока не будет найдено решение, пока Вы не вспомните этот термин, мозг будет искать его, даже, если Вы уже не нуждаетесь в этих данных. Не зря в народе говорят: "Хороша ложка к обеду", так и нам информация нужна к определенному времени.

Развитие технологий не только увеличивает свободное время, но и воздействует на наше здоровье:

- Отрицательными воздействиями являются:

- Излучение. Гаджеты являются источниками электромагнитного излучения, кроме того они часто находятся близко к нашему телу (особенно мобильные телефоны, которые у большинства являются последним словом техники), что способствует локальному повышению температуры. Некоторые учёных утверждают, что это может привести к образованию хромосомных aberrаций в клетках (к так называемому эффекту спорно).

- Ухудшение зрения. Так как большую часть своего времени многие смотрят в монитор, пренебрегая правильным освещением в ночное время. Кроме того, выбирая между сном и гаджитами, подавляющее большинство останавливается на втором. Зрение в следствии этого начинает ухудшаться (даже быстрее, чем от чтения книг, так как монитор увеличивает нагрузку на глаза).

- Психологическое воздействие. Интернет ресурсы переполнены разной рекламой и психологически отрицательно воздействующей информацией. С учётом развитого мастерства маркетинга реклама, даже которую мы сразу же закрыли нам запонимается и мы подсознательно хотим купить то, что, по сути, нам и не нужно: 51, 57% людей воспринимают рекламу как средство воздействия на сознание людей. По статистике 1,67% - всегда покупают только рекламируемую продукцию; 71,67% - иногда, 25% - никогда. [2]

- Осанка. Зачастую долговременная работа за компьютером сопровождается искривлением позвоночника.

- Ухудшение нервной системы. Учёные выяснили, что пользование гаджетами перед сном приводит к повышению стресса в организме. [3]

- Бессонница. Работа с гаджитами перед сном возбуждает организм, в результате чего пропадает сон, вследствие утомление и усталость.

- Несмотря на множество отрицательных аспектов, есть и плюсы. Положительные стороны автоматизации заключаются в следующем:

- Снижение нагрузки на позвоночник. Вместо того чтобы носить большое количество книг, необходимых для учёбы, можно взять с собой один гаджит, предварительно загрузив необходимую информацию на него.

- Развитие мышления. Разбираясь в системе и технологии работы гаджетов, и за счёт получения новой информации значительно развивается мышление.

- Медицина. Сейчас гаджеты повсюду, медицина не исключение. Медицинское оборудование позволяет наиболее точно выявить источник

болезни, тем самым не усугубляет здоровье (нет врачебной ошибки), а направленно лечит.

- Оповещение. Так же как и в предыдущем случае, гаджеты косвенно влияют на здоровье (предотвращая его усугубление). Оповещение населения о возникновении или о прогнозе чрезвычайной ситуации при помощи медио помогает вовремя отреагировать и эвакуироваться.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что гаджеты значительно облегчают жизнь, помогают нам больше времени уделять себе и отдыху, даже в чем-то положительно влияют на здоровье, однако больше они вредят организму. Здесь нельзя не вспомнить про эффективность Парето, используемую в экономике, так как именно она наиболее точно описывает данную ситуацию. А именно эффективность Парето – это состояние системы, при котором значение каждого частного показателя, характеризующего систему, не может быть улучшено без ухудшения других. [1] Соответственно необходимо следить за своим здоровьем, не злоупотребляя гаджетами (тем самым пользоваться ими без вреда для здоровья).

Использованные источники:

1. <http://gigabaza.ru/doc/66156.html>
2. <http://psy-navigator.ru/2012-01-29-15-08-53/37.html>
3. <http://www.aif.ru/health/life/306004>

*Сафонов В.И., к.ф.-м.н.
доцент
кафедра информатики и ВТ
ФГБОУ ВПО МордГПИ
Россия, г. Саранск*

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОСРЕДСТВОМ КОМПЬЮТЕРНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Особенность проектной деятельности заключается в приобщении ученика к самостоятельной деятельности, его участию в планировании этапов исследования, прогнозировании результатов своей деятельности. Компьютерное моделирование, неотъемлемой частью которого является вычислительный эксперимент, предполагает формирование этих умений, поэтому может быть использовано в методе проектов.

Возможности компьютерного моделирования весьма велики. Оно позволяет, не привлекая больших материальных и временных затрат, исследовать объекты, процессы и явления (как детерминированные, так и стохастические); прогнозировать их развитие и т.д. Компьютерное моделирование может осуществляться с помощью различных программных средств: языков программирования, электронных таблиц, специализированных оболочек и др. Выбор средства должен быть обусловлен теми возможностями, которыми оно обладает для проведения

исследования. С другой стороны, необходимо учитывать имеющийся у школьников опыт использования того или иного программного обеспечения. Так, например, учащиеся старших классов могут владеть одним из алгоритмических языков программирования (Basic, Pascal, Visual Basic, Delphi и др.) или навыками работы в среде табличного процессора MS Excel.

Для исследования можно брать реальные ситуации. В этом случае можно продемонстрировать практическую значимость полученных в школе знаний и умений. Рассмотрим задачу обслуживания очереди. Целью ее решения является формирование оптимальной стратегии обслуживания. Всю задачу для упрощения ее понимания можно разбить на четыре части. Первая часть позволяет помочь ученикам осознать поставленную проблему и подготовить исходные данные. Затем в каждой новой части добавляются условия. Итогом моделирования должна стать собственная стратегия обслуживания очереди, разработанная каждой исследовательской группой учеников.

Задача 1. Модель обслуживания в очереди (без штрафа).

Имеется некоторая очередь из n участников. Время T_i обслуживания i -го участника генерируется датчиком случайных чисел ($T_i \geq 1$, целое число).

Цель моделирования:

- а) определение времени обслуживания каждого клиента (T_i);
- б) определение времени ожидания обслуживания каждым клиентом (W_i).

Результатом является следующая таблица:

Номер	1	2	3	4	5 ...
T_i					
W_i					

Задача 2. Модель обслуживания клиентов в очереди (со штрафом).

За основу берется *Задача 1*. Вводится дополнение: за каждую единицу времени ожидания в очереди начисляется штраф в размере P (целое число).

Цель моделирования:

- а) определение штрафа за время ожидания обслуживания каждого клиента (ST_i);
- б) определение общей суммы штрафа.

Результатом является следующая таблица:

Номер	1	2	3	4	5 ...
T_i					
W_i					
Штраф					

Общая сумма штрафа = ...

Для решения первых двух задач создается следующая программа (листинги приведены на алгоритмическом языке программирования Паскаль). В массиве N хранится порядковый номер каждого клиента в очереди.

```
program ochered_straf;
```

```

uses crt;
const n=5; p=10;
type mass=array [1..n] of integer;
var ni,t,w,st : mass; i,k,s,straф : integer;
procedure vivod(x:mass); begin for i:=1 to n do write(x[i]:4); writeln end;
Begin
clrscr; randomize; writeln('Начальное расположение очереди');
{Заполнение массива Ni} write('Номер '); for i:=1 to n do ni[i]:=i;
vivod(ni);
{ Заполнение массива Ti} write('Ti '); for i:=1 to n do
t[i]:=trunc(10*random)+1; vivod(t);
{ Заполнение массива Wi} write('Wi '); w[1]:=0; for i:=2 to n do
w[i]:=w[i-1]+t[i-1]; vivod(w);
{Определение штрафов} write('Штраф');
straф:=0; for i:=1 to n do begin st[i]:=p*(w[i]); straф:=straф+st[i]; end;
vivod(st); writeln('Общая сумма штрафа = ',straф);
readln;
END.

```

Задача 3. Модель обслуживания клиентов в очереди (со штрафом) с упорядочением.

За основу берется *Задача 2*.

Цель моделирования: определить, поможет ли уменьшить сумму штрафа изменение расположения клиентов в очереди:

а) по убыванию времени обслуживания (T_i);

б) по возрастанию времени обслуживания (T_i).

Результатом являются две таблицы (*Задача 2*): до сортировки и после.

```

program ochered_straф;
uses crt;
const n=5; p=10;
type mass=array [1..n] of integer;
var ni,t,w,st : mass; i,k,s,straф : integer;
procedure vivod(x:mass); begin for i:=1 to n do write(x[i]:4); writeln end;
Begin
clrscr; randomize;
writeln('Начальное расположение очереди');
{Заполнение массива Ni} write('Номер'); for i:=1 to n do ni[i]:=i;
vivod(ni);
{ Заполнение массива Ti} write('Ti '); for i:=1 to n do
t[i]:=trunc(10*random)+1; vivod(t);
{ Заполнение массива Wi}write('Wi '); w[1]:=0; for i:=2 to n do
w[i]:=w[i-1]+t[i-1]; vivod(w);
{Определение штрафов} write('Штраф');
straф:=0; for i:=1 to n do begin st[i]:=p*(w[i]); straф:=straф+st[i]; end;

```

```

vivod(st); writeln('Общая сумма штрафа = ',straf);
{Сортировка по времени обслуживания}
writeln('Конечное расположение очереди');
for k:=1 to n-1 do
for i:=k to n do
{В условии задается направление сортировки – по возрастанию или по
убыванию}
if t[k]>=t[i] then begin
s:=t[k]; t[k]:=t[i]; t[i]:=s; s:=ni[k]; ni[k]:=ni[i]; ni[i]:=s;
end;
{Заполнение массива Wi}
w[1]:=0; for i:=2 to n do w[i]:=w[i-1]+t[i-1];
write('Номер '); vivod(ni); write('Ti '); vivod(t); write('Wi ');
vivod(w);
{Определение суммы штрафов после сортировки} write('Штраф');
st[1]:=0; straf:=0;
for i:=2 to n do begin
st[i]:=p*w[i]; straf:=straf+st[i];
end;
vivod(st); writeln('Общая сумма штрафа = ',straf);
readln;
END.

```

Приведенная выше задача может быть решена с использованием как инструментальных (алгоритмические языки программирования), так и прикладных программных средств (табличные процессоры). При её решении ученикам не понадобится знание мощных вычислительных методов. Задачи, подобные представленным, позволяют: организовать самостоятельную исследовательскую деятельность учеников; продемонстрировать межпредметный характер информатики; использовать компьютер в качестве инструмента будущей профессиональной деятельности; развивать логическое мышление школьников; привлечь знания и умения учеников для работы с компьютерными программными продуктами.

*Сафонов В.И., к.ф.-м.н.
доцент
кафедра информатики и ВТ
ФГБОУ ВПО МордГПИ
Россия, г. Саранск*

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА РЕГИОНА В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В статье рассматривается роль информационно-образовательного пространства в сфере образования. Представлен опыт применения информационно-образовательной среды «Инфовуз» в

педагогическом образовании. Показаны проблемы и возможности данной среды, а также направления ее применения.

Ключевые слова: педагогическое образование, информационная деятельность, информационное взаимодействие, информационно-образовательная среда

Средства информатизации непрерывно совершенствуются и развиваются, появляются новые и более перспективные. Одним из основных назначений подобных средств остается организация информационного взаимодействия. Оно определяется как процесс передачи-приёма информации, представленной в любом виде (символы, графика, анимация и пр.) при реализации обратной связи, развитых средств ведения диалога (например, возможность задавать вопросы в произвольной форме, с использованием «ключевого» слова, в форме с ограниченным набором символов, возможность выбора вариантов содержания информации, режима работы с ней) при обеспечении возможности сбора, обработки, продуцирования, архивирования, транслирования информации [2, с. 110].

Однако сами по себе компьютерные сети с их огромным образовательным потенциалом не позволяют решить проблему организации учебного информационного взаимодействия. Отдельные образовательные сайты, сайты преподавателей, on-line учебники и т.п. не образуют единую систему с установленными правилами доступа, унифицированной формой подачи материала и контроля его усвоения. Необходима среда, информационная система, обладающая банком информационных ресурсов и возможностью их актуализации, способная подключаться к другим банкам информации и интегрироваться с другими системами, а самое главное – позволяющая технологизировать этапы обучения, придать им новое содержание, отвечающее современным реалиям информационного общества. Такие задачи способна решать информационно-образовательная среда.

Под информационно-образовательной средой в настоящее время понимается комплекс информационных образовательных ресурсов с необходимым методическим, технологическим и техническим обеспечением, реализующий на современном уровне функции не только обучения, но и управления процессом образования и его качеством. Подобные среды существуют и применяются в образовании [1], в частности, в ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный педагогический институт имени М.Е. Евсевьева» уже несколько лет управление вузом и учебным процессом осуществляется на основе системы «Инфо-вуз» [3]. Данная система **ПРЕДНАЗНАЧЕНА ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА БАЗЕ MICROSOFT OFFICE SHAREPOINT SERVER. ОНА ПРЕДОСТАВЛЯЕТ УПРАВЛЯЮЩИМ СТРУКТУРАМ ВУЗА ЦЕЛЫЙ РЯД ВОЗМОЖНОСТЕЙ, СРЕДИ КОТОРЫХ МОЖНО ВЫДЕЛИТЬ СЛЕДУЮЩИЕ:** централизованное хранение информации (документов или записей);

реализация разграниченного доступа к информационным ресурсам системы; подача и регистрация заявок подразделений; управление задачами и организация контроля за их исполнением; различные оповещения сотрудников и подразделений; публикация, регистрация и утверждение документации, в том числе управляющей (регламентирующей) и др.

В настоящее время в педагогическом институте создана и функционирует интерактивная корпоративная среда, обеспечивающая безлимитный бесплатный доступ к вузовской и глобальной сетям из любой точки института, что позволяет говорить об организации электронного обучения и использовании интерактивных образовательных технологий. Находясь в сети, студенты и преподаватели могут реализовать полноценное информационное взаимодействие, которое организуется как с помощью форумов и областей обсуждения, так и посредством назначений. Назначение преподавателя для студентов может содержать различные материалы: конспекты лекций, презентации, лабораторные работы, задания для самостоятельной работы, тренажеры, ссылки на Интернет-ресурсы и другое. Особо стоит отметить возможность назначения контролирующих тестов, результаты которых обрабатываются и моментально отправляются преподавателю автоматически. Преподаватель имеет возможность в любой момент проследить динамику прохождения тестов, узнать результаты тестирования и вернуть назначение, если тест не пройден или за его прохождение студент получил низкую сумму баллов и хочет повысить свою оценку. Все результаты обучения и контроля собираются в один документ – электронный журнал, доступный как для преподавателя, так и для студентов (только для просмотра). Студенты всегда могут узнать информацию о своих оценках, получить задания от преподавателя, а выполнив их, вернуть ему на проверку.

Если говорить о мировых тенденциях в развитии систем образования, то обязательно нужно остановиться на такой форме, как асинхронная индивидуально-ориентированная организация учебного процесса. Именно при такой форме следует говорить о высокой востребованности информационно-образовательных сред. Не останавливаясь здесь на рассмотрении данной формы, отметим, что более подробно ознакомиться с ней можно, например, в [4].

При переходе на асинхронную индивидуально-ориентированную организацию учебного процесса возникает необходимость коренной переработки информационно-программного обеспечения в сфере планирования, организации и управления учебным процессом, а именно внедрение и применение информационно-образовательных сред. С их помощью преподаватели могут заявлять свои курсы; подробно излагать их содержание и поддерживать их актуальность; показывать их значимость для будущей профессии обучаемого; представлять портфолио с указанием своих достижений и имеющегося опыта; доводить до студентов сведения о

привлеченных к преподаванию специалистов. Обучаемые в свою очередь с помощью данной среды могут знакомиться с предложениями преподавателей и их портфолио; записываться на выбранные курсы; определяться с удобным временем посещения занятий. Отметим, что при всех положительных сторонах (равно как и проблемах) асинхронной индивидуально-ориентированной организации учебного процесса, немногие вузы РФ перешли на эту форму обучения, в отличие, например, от европейских вузов. Но там, где такой переход осуществляется или уже осуществлен, обязательно применяется информационно-образовательная среда. Именно она позволяет помочь в решении многих проблем, связанных с переходом на новую форму организации учебного процесса.

В заключение отметим, что процесс масштабного внедрения информационно-образовательных сред в педагогическом образовании только начинается и уже в ближайшем будущем они станут таким же привычным явлением, как персональный компьютер и Интернет. Функционал подобных сред будет расширяться и совершенствоваться, открывая новые образовательные возможности их использования. Но одно останется – они позволяют подготовить педагога к активному применению информационных и коммуникационных технологий в своей деятельности, к передаче подобного опыта ученикам, готовя их к полноценной жизни в современном обществе, к поиску себя и своего места в информационном мире, к участию в информационном взаимодействии.

Использованные источники:

- 1.Сафонов В.И. Организация информационного взаимодействия в информационно-образовательном пространстве педагогического вуза // Педагогическое образование в России. 2013. № 1. С. 48-52.
- 2.Педагогический энциклопедический словарь / гл. ред. Б.М. Бим-Бад. – М.: Большая российская энциклопедия, 2002. – 528 с.
- 3.Предложения Microsoft для образования: система управления вузом ИНФО-ВУЗ 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.microsoft.com/rus/education/partners/livebusinesssolutions.aspx> (дата обращения 09.09.12).
- 4.Сазонов Б. А. Индивидуально-ориентированная организация учебного процесса как условие модернизации высшего образования // Высшее образование в России. – 2011. – № 4. – С. 10–24.

*Селевич Т.С., к.э.н.
доцент
Обоянский А.А.
студент 3го курса
НИ ТПУ ИСГТ
Россия, г. Томск*

СИНЕРГИЯ МАРКЕТИНГА И ИТ

Аннотация: В данной статье рассматривается проявление эффекта синергии, при слиянии двух сфер: маркетинг, ИТ. На примере рассматриваются должности на современном рынке труда, которые направлены на выполнение функций обеих сфер. Рассматривается схожесть ролей директоров по маркетингу и ИТ.

Ключевые слова: Маркетинг, ИТ, синергия, компетенции.

Маркетинг все больше проникает в ИТ сферу, и многие компании вынуждены создавать «гибридные» должности для выполнения функций из разных сфер.

Маркетинг можно считать самым ИТ-подкованным направлением в бизнес-среде. В 2012 году фирма Gartner, занимающаяся исследовательской и консалтинговой деятельностью, рассчитала, что к 2017 году директора по маркетингу будут тратить на ИТ больше, чем сами ИТ-директора. И сейчас, в 2015 году, этот прогноз выглядит все более убедительно.[1]

Сегодня на рынке труда можно встретить новую должность: директор по маркетинговым технологиям. Их компетенции разнообразны и в основном состоят из разработки стратегии, креативных решений, ИТ-оснащенности бизнеса, а также пропаганды возможности новых цифровых технологий. Должность с теми же компетенциями в разных компаниях могут называться по-разному (скажем, в Kimberly-Clark это «директор по маркетинговым технологиям для глобального бизнеса», а в SAP – «директор по бизнес-информации для глобального маркетинга»). Но от изменения названия должности обязанности не меняются, они остаются теми же: обеспечивать бизнес маркетинговыми технологиями, которые помогали бы ему добиваться поставленных целей, поддерживать тесную связь с ИТ-отделом и выбирать поставщиков ПО. Часто эти руководители должны участвовать и в разработке новых бизнес-моделей для цифрового пространства.[2]

Растет доля маркетингового бюджета, предназначенная для инвестиций в ПО. Об этом свидетельствуют результаты исследования Gartner, по которым 67% отделов маркетинга планируют в ближайшие два года увеличить расходы на цифровой маркетинг. Кроме того, на 61% растут капитальные вложения в маркетинговые технологии, а на 65% — бюджеты на поставщиков необходимых им услуг.[3]

Умело обращаться с маркетинговыми технологиями совсем непросто. В мире сейчас уже свыше тысячи поставщиков ПО для маркетинга. Программы самые разные: от больших платформ для CRM-систем, управления контентом и автоматизации маркетинга до специальных решений, предназначенных для социальных сетей и контент-маркетинга, а также приложений для потребителей. Взаимоотношения с цифровыми агентствами и поставщиками услуг сейчас предполагают наличие ПО для обмена и интеграции данных, и с каждым днем разрабатывается все больше специального, предназначенного для маркетинга ПО, благодаря которому можно было бы найти подход к каждому конкретному клиенту и получить новые источники конкурентного преимущества.

В условия сближения сфер маркетинга и ИТ, руководители этих отделений – директор по маркетинговым технологиям и ИТ-директор – должны тесно сотрудничать. Но не менее важно выстроить соответствующую организационную структуру. Компания не может просто взять и разделить маркетинговые технологии пополам: отдать маркетинговую долю директору по маркетинговым технологиям, а технологическую – ИТ-директору. На бумаге это замечательно, но на деле образовался бы информационный провал. Маркетологи не понимали бы, как правильно распорядиться всем тем, что может предложить современное ПО, ИТ-специалисты не понимали бы, как обеспечить маркетингу технические тылы.

Задача директора по маркетингу заключается в том, чтобы обеспечивать целостность. По должности он равнозначен ИТ-директору и главному инженеру подразделения. У него должно быть хорошее техническое образование (как правило, это бывший менеджер по ИТ или программист), но при этом он должен считать своим коньком именно маркетинг. Чаще всего это руководитель высшего звена со степенью бакалавра по информатике и магистра в области управления бизнесом, у него есть опыт работы в цифровых агентствах или в сфере создания клиентских веб-продуктов.

ИТ директор помогает маркетологам формулировать их требования к технологиям и ранжировать их по значимости, выступая в роли переводчика с языка маркетинга на язык ИТ и обратно, и следя за тем, чтобы маркетинговые ИТ-системы не противоречили политике компании в сфере ИТ.

Пример этих директоров в разных сферах показывают, что функции их неисчерпаемы. И становится ясно, почему такой руководитель должен легко себя чувствовать и в маркетинге, и в сфере ИТ.

Использованные источники:

1. Use Five Techniques to Defend the IT Budget and Demonstrate the Value of IT \ Garther-Research - Электронный ресурс. Режим доступа:

<https://www.gartner.com/doc/2553415?ref=SiteSearch&sthkw=&fnl=search&srcId=1-3478922254>

2. Официальные сайты SAP и Kimberly-Clark – электронный ресурс. Режим доступа: www.sap.com/careers, <http://www.kimberly-clark.ru/ru/careers>

3. Digital Marketing Budgets Increase, Reflecting Focus on Customer Experience \ Gartner-Research – Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.gartner.com/doc/2647218?ref=SiteSearch&sthkw=&fnl=search&srcId=1-3478922254>

4. Стивен Р. Кови Фокус. Достижение приоритетных целей. — М.: «Альпина Паблишер», 2011. — С. 176

5. Стивен Р. Кови Семь навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности— М.: «Альпина Паблишер», 2012. — С. 374.

*Сидоренко И.С.
студент*

*Сидоренко А.С.
студент*

*Игрунова С.В., к.с.н.
доцент*

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ ТЕХНОЛОГИЯМ СУБД

Мировое распространение Internet, развитие и ускорение доступа к информации и т.п. привело к созданию концепции информационного общества как логичного развития постиндустриального общества. На данной фазе развития человечества главными ценностями являются информация и знания.

В наше время существует достаточно много различных СУБД, например, классические реляционные базы данных (Firebird, MySQL, PostgreSQL, Ingres, Oracle...), обладающих большими возможностями. Их архитектура создавалась во времена одного (не сетевого) крупного и дорогостоящего компьютера с небольшой памятью и одноядерным процессором. Конечно, еще были востребованы специализированные хранилища, оптимизированных для решения определенных задач (Vertica, StreamDB, H-Store...). Среди этих систем так же можно выделить СУБД, важным элементом которых является масштабирование и малый набор инструментов. Такие СУБД предназначены для современных многоядерных архитектур дешевых серверов с большой памятью, организованные в кластеры. На рисунке 1 представлена диаграмма, отражающая распространение наиболее известных СУБД в мире [1].

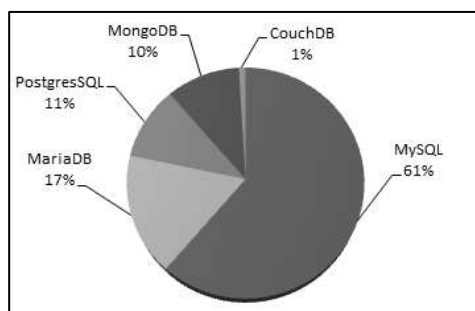


Рисунок 1 – Доля самых известных СУБД в мире

Использованные источники:

1. Государственное финансирование стратегических робототехнических проектов, [Электронный ресурс], режим доступа - <http://www.robotgeek.ru/analitika/gosudarstvennoe-finansirovanie-strategicheskikh-robototekhnicheskikh-proektov>, свободный;
2. Правительства ведущих стран дружно ринулись развивать робототехнику, [Электронный ресурс], режим доступа - <http://icde.ru/novosti/pravitelstva-vedushchikh-stran-druzhno-rinulis-razvivat-robototekhniku>, свободный;

Таныкпаева Б.Е.

магистр естественных наук

преподаватель

кафедра Информатики и математики

Каирбекова С.

студент 3-го курса

Утегенова У.

студент 3-го курса

специальность «Информатика»

КГУ им. А. Байтурсынова

Казахстан, г. Костанай

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ

Аннотация: В статье рассматриваются технологии, программное обеспечение и современные технологические достижения, которые используются в процессе обучения.

Ключевые слова: информатизация, информационные технологии; компьютерные технологии.

На сегодняшний день в мире широкое развитие получили информационные технологии. Необходимость внедрения новых информационных технологий в учебный процесс не вызывает сомнений. Современное общество характеризует процесс активного использования информационного ресурса в качестве общественного продукта в условиях функционирования всемирной информационной сети, которая позволяет обеспечить доступ к информации без каких-либо существенных ограничений по объему и скорости транслируемой информации.

Применение информационных и коммуникационных технологий способствуют развитию самостоятельности и творческих способностей учащихся, позволяют повысить уровень системности знаний учащихся по изучаемому предмету, существенно повышают уровень индивидуализации обучения. ИКТ позволяют более эффективно использовать учебное время на уроке и во многом облегчают работу учителя по технической подготовке заданий учащимся для самостоятельной и контрольной работы (изготовление карточек), позволяют сделать урок красочным, подать материал наглядно.

Всё это способствует активизации учебного процесса, изменяет у школьников психологический настрой к занятиям, делает учебно-воспитательный процесс увлекательным.

Компьютер может использоваться на всех этапах процесса обучения: при объяснении нового материала, закреплении, повторении, контроле, при этом для ученика он выполняет различные функции: учителя, рабочего инструмента, объекта обучения, сотрудничающего коллектива. Возможности компьютера могут быть использованы при обучении математике в следующих вариантах:

- полная или частичная замена деятельности учителя;
- фрагментарное, выборочное использование дополнительного материала;
- использование тренинговых программ;
- использование диагностических и контролирующих материалов;
- выполнение домашних самостоятельных и творческих заданий;
- использование компьютера для вычислений, построения графиков;
- использование игровых и занимательных программ.

В своей практике я применяю следующие формы работы с использованием ИКТ:

- создание дидактического материала для урочных и внеурочных занятий;
- использование программного обеспечения непосредственно в учебном процессе;
- использование ресурсов Интернет.

Создание дидактического материала - это разработка с помощью компьютера разнообразного учебного материала, карточек-заданий для самостоятельной работы учащихся, вариантов контрольных работ, а также создание презентаций, электронных образовательных ресурсов. Для этого используются текстовый редактор Microsoft Word, графический редактор Microsoft Paint, редактор создания презентаций Microsoft PowerPoint.

По данным исследований, в памяти человека остается 1/4 часть услышанного, 1/3 часть увиденного, 1/2 часть увиденного и услышанного; 3/4 части материала, если ученик привлечен в активные действия в процессе

обучения. Поскольку наглядно-образные компоненты мышления играют исключительно важную роль в жизни человека, то использование их в изучении оказывается чрезвычайно эффективным; компьютерная графика позволяет детям незаметно усваивать учебный материал, манипулируя различными объектами на экране дисплея, меняя скорость их движения, размер, цвет и т.д.

Использование компьютерных презентаций на уроках делает изложение учебного материала наглядным, доступным, интересным. Такие презентации частично заменяют доску, различные плакаты и иллюстрации в учебниках.

Использование программного обеспечения. Программное обеспечение по математике очень разнообразно: электронные учебники и энциклопедии, программы-тренажёры и видеоуроки, словари и справочники, библиотеки электронных наглядных пособий.

Использование обучающих программ на CD. Это – один из самых распространенных способов использования компьютера в учебных целях. На уроках я использую электронные учебники, видеофильмы, пошаговые анимации, интерактивные модели позволяют показать объекты в движении, изменении, развитии, поэтому – это важнейшие средства иллюстрации объяснения учителя. Учитывая устаревшее оборудование кабинета информатики и недостаточное финансирование образования, применение данных технологий является одним из выходов из сложившейся ситуации.

Использование ресурсов сети Интернет. Большой интерес вызывает у учащихся поиск информации по заданной теме в Интернете. Такие индивидуальные задания они выполняют с удовольствием и готовы увлеченно рассказывать об этом на уроке.

Используя интеграцию предметов математики и информатики, учащиеся с удовольствием составляют тесты по различным разделам информатики. При составлении теста учащиеся должны не только владеть основными знаниями и умениями по информатике, но и предусмотреть наиболее вероятные ошибки, которые можно допустить при выполнении теста, а также знать работу электронных таблиц Microsoft Excel. Выполняя такой тест тестируемый сразу может узнать свою оценку, а также увидеть вопросы, в которых он допустил ошибки. Ребята с удовольствием составляют тесты, корректируют их, учитывая мнения тестируемых.

Компьютер практически решает проблему индивидуализации обучения. Обычно ученики, медленнее своих товарищей усваивающие объяснения учителя, стесняются поднимать руку, задавать вопросы. Имея, в качестве партнёра компьютер, они могут многократно повторять материал в удобном для себя темпе и контролировать степень его усвоения. Компьютер значительно расширяет возможности представления информации.

Компьютер позволяет усилить мотивацию учения. Усвоение знаний, связанных с большим объёмом цифровой и иной конкретной информации,

путём активного диалога с персональным компьютером более эффективно и интересно для ученика, чем штудирование скучных страниц учебника. С помощью обучающих программ ученик может моделировать реальные процессы, а значит – видеть причины и следствия, понимать их смысл.

Компьютерная графика позволяет детям незаметно усваивать учебный материал, манипулируя различными объектами на экране дисплея. На любом этапе урока можно использовать компьютерные презентации, как индивидуально, так с помощью интерактивной.

Применять компьютерные программы можно на любом этапе урока: при изучении нового материала, закреплении, на обобщающих уроках, при повторении. Конечно, для того, чтобы использовать ИКТ и учитель и ученик должны быть знакомы с технологией работы на компьютере. Данный момент нужно учитывать как при планировании программного материала, так и при повышении квалификации учителей.

Применение информационных технологий в учебном процессе хотя и трудоемкий процесс во всех отношениях, но он оправдывает все затраты, делает обучение более интересным, увлекательным и содержательным. Учитель вправе выбирать свою технологию и методы работы, но каждый учитель обязан работать во благо развития ребенка.

Использованные источники:

1. Захарова И. Г. Информационные технологии в образовании. Издательство: М.: Издательский центр «Академия» 2003 год.
2. Малашихина И.А., д.п.н., проф. Использование компьютерных технологий в повышении эффективности учебного процесса.: Изд-во СГУ, Ставрополь, 2006

*Ткаченко К.П.
студент 6 курса
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Федеральный закон № 44-ФЗ переключил правила игры закупочного процесса.

Настоящий Федеральный закон регулирует отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере таких закупок, в части, касающейся:

- 1) планирования закупок товаров, работ, услуг;
- 2) определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- 3) заключения гражданско-правового договора, предметом которого являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги (в том числе

приобретение недвижимого имущества или аренда имущества), от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования, а также бюджетным учреждением либо иным юридическим лицом в соответствии с частями 1, 4 и 5 статьи 15 настоящего Федерального закона (далее - контракт);

4) особенностей исполнения контрактов;

5) мониторинга закупок товаров, работ, услуг и др.[1].

Закон будет вступать в силу поэтапно. Большая часть его положений начнет действовать 1 января 2014 г., однако для отдельных положений предусмотрены более поздние сроки. Окончательно Закон должен вступить в силу 1 января 2017 г.

Контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (далее - контрактная система в сфере закупок) - совокупность участников контрактной системы в сфере закупок (федеральный орган исполнительной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации по регулированию контрактной системы в сфере закупок, иные федеральные органы исполнительной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления, уполномоченные на осуществление нормативно-правового регулирования и контроля в сфере закупок, Государственная корпорация по атомной энергии "Росатом", заказчики, участники закупок, в том числе признанные поставщиками (подрядчиками, исполнителями), уполномоченные органы, уполномоченные учреждения, специализированные организации, операторы электронных площадок) и осуществляемых ими, в том числе с использованием единой информационной системы в сфере закупок (за исключением случаев, если использование такой единой информационной системы не предусмотрено настоящим Федеральным законом), в соответствии с законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок действий, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд[1].

Что же касается Республики Башкортостан, то итоги работы РБ в новых условиях показывают положительную динамику практически по всем ключевым индикаторам эффективности функционирования регионального сегмента контрактной системы (табл.1).

Таблица 1. Итоги осуществления государственных закупок, январь-ноябрь 2014г.

Объявлено конкурентных процедур всего на 24,2 млрд.руб. Из них 15% заказчиками самостоятельно 85% (20,7 млрд. руб.) Госкомзаказом РБ	Экономия бюджетных средств 1,4 млрд. руб. 7,8%
Централизованное подведение итогов (Госкомзаказом РБ) Завершено 7 тыс. процедур на 19,6 млрд. руб.	Уровень конкуренции на торгах 2,8 заявки на одну закупку.

Несмотря на общие положительные результаты, при формировании контрактной системы есть и ряд сложностей. Во-первых, в связи с отсутствием в первые месяцы работы единообразной правоприменительной практики из-за многочисленных жалоб, судебных разбирательств и затягиваний процессов контрактации затруднялось внедрение ключевых элементов Закона №44-ФЗ. Это отразилось на работе всех субъектов закупочной деятельности.

Во-вторых, не урегулирован процесс обучения заказчиков. И еще одной проблемой стала недостаточная работа заказчиков по эффективному планированию закупок и равномерному освоению бюджетных средств[3].

Ключевым направлением деятельности Правительства Республики Башкортостан в 2014 г. является централизация муниципальных закупок на региональном уровне. В настоящее время Госкомзаказ РБ ведет работу по передаче на региональный уровень муниципальных закупок, осуществляемых за счет межбюджетных трансфертов из бюджета Республики Башкортостан. Согласно постановлению Правительства РБ от 30.04.2014 г. № 207, в случае, если при выделении муниципальным образованиям межбюджетных трансфертов на приобретение товаров, работ и услуг, установлено условие централизации, закупки будут осуществляться в соответствии с порядком, который действует для заказчиков республиканского уровня (рисунок 1)[2].

Рисунок 1.Схема централизации муниципальных закупок на региональном уровне



В целях развития процессов информатизации сформирована Концепция региональной информационной системы в сфере закупок. Региональная система будет интегрирована с единой федеральной информационной системой закупок, а также с рядом других ресурсов, включая региональный сегмент ГАС «Управление», республиканские системы планирования и исполнения бюджета, управления государственными заказами. Кроме того, в Концепции предусмотрена возможность подключения к системе муниципальных районов и городских округов Республики Башкортостан[3].

Впереди серьезный фронт работы как на федеральном, так на региональном и муниципальном уровнях. Необходимо приложить максимум усилий, чтобы все звенья контрактной системы заработали своевременно и результативно. В этом смысле контрактная система должна стать действенным инструментом в проведении эффективной социально-экономической политики и управлении развитием территорий.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 08.03.2015) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд"
2. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 30 апреля 2014 г. N 207 "О дополнительных мерах по совершенствованию системы централизованных закупок Республики Башкортостан"
3. С.В.Новиков, Контрактная система: опыт Республики Башкортостан [Текст] / финансово-экономический журнал БЮДЖЕТ- 2015.-№2.- С.50-54.

Фурман К.Д.
студент 5 курса, гр.203

Санкт-Петербургский государственный университет
гражданской авиации

МОНИТОРИНГ ИЗМЕНЕНИЙ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ РАБОТЕ СО СЛОЖНОЙ ТЕХНИКОЙ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы использования приборных методов мониторинга функционального состояния оператора сложных технических систем на основе построения моделей периферического пульса в относительном масштабе времени.

Ключевые слова

Оператор, сложные системы, функциональное состояние, пульс, диагностика.

Современная социальная и производственная деятельность характеризуется высоким уровнем эмоционального и умственного напряжения, что ставит перед человеком возрастающие требования внимательности и ответственности. На сегодняшний день актуальными являются как требование поддержания на заданном уровне трудовых навыков, так и задача развития способности быстрой адаптации работника или служащего к изменяющимся производственным условиям. Особенно актуальны данные требования для персонала, эксплуатирующего сложные технические системы с высокой скоростью изменения параметров, к числу которых, например, относится пилотируемая и беспилотная авиация [11,14].

К сожалению, высоким адаптационным потенциалом обладает далеко не весь персонал, и поэтому воздействия реальных ситуаций в ряде случаев могут превышать пределы резервов адаптации, что чаще всего приводит к ошибкам и непредсказуемым неадекватным действиям работника.

Механизм нарушения адаптации затрагивает не только эмоционально-аффективные слои психики, но и влияет на когнитивные уровни, мировоззренческие установки и систему мотивации личности. Эти процессы часто сопровождаются повышением личностной тревожности, напряженности и конфликтности и, следовательно, расширяют область негативных воздействий на других окружающих людей [7].

Изменение психофизиологических свойств личности может произойти на фоне видимости внешнего благополучия, что делает проблему выявления этих пограничных состояний еще более актуальной.

Свойства человека в рассматриваемом аспекте принято характеризовать так называемым функциональным состоянием. С этой точки зрения изменение состояния представляет собой смену комплексов реакций,

которые обеспечивают поведение организма в окружающей среде, а снижение эффективности деятельности считается признаком ухудшения функционального состояния [5]. Сохранение высокого уровня функционального резерва является важнейшим количественным показателем формирования требуемых профессиональных навыков.

Во многих случаях ранние этапы изменения состояния человека происходят незаметно ни для самоконтроля, ни для окружающих, а периодические приборные методы контроля и обследования специалистов в реальной деятельности применяются только для представителей особо опасных и ответственных профессий.

Обнаружение изменений в физиологическом состоянии человека связано с таким важным понятием как «норма». Проблема нормы и патологии в состоянии человека чрезвычайно сложна и многогранна. О нормальном функционировании организма принято судить по среднестатистическим нормам психофизических реакций и поведения при взаимодействии человека с внешней средой. При этом понятия деятельной (или поведенческой) нормы и нормального состояния здоровья далеко не всегда совпадают, что может приводить к серьезным производственным и социальным проблемам [7,9]. По этой причине особую важность при профессиональной подготовке специалистов по эксплуатации сложных технических систем приобретает междисциплинарный подход, уделяющий значительное внимание не только специальной, но и психолого-волевой подготовке специалистов [6,12,15].

Основы методологического подхода к определению нормы для функциональных систем были заложены еще в первой половине прошлого века академиком П.К.Анохиным и нашли свое продолжение в работах многих других исследователей. В соответствии с этими взглядами норма понимается не как набор среднестатистических критериев, а как процесс, определяющий оптимальный режим функциональной деятельности.

Состояние человека-оператора является многоуровневым и соответственно многопараметрическим. Одна из ведущих характеристик, показывающая способность человека адекватно выполнять какой-либо вид деятельности, связана с его динамическими качествами, то есть способностью быстро и корректно реагировать на изменяющиеся во времени стимулы.

Текущий контроль изменения состояния человека позволяет существенно повысить эффективность его деятельности. При этом практическая форма реализации контроля может осуществляться как без использования приборных систем, так и с их использованием [2,3,4,13].

Периферический пульс человека содержит в себе большое количество информации о текущем состоянии организма. Этот факт давно был замечен человечеством и нашел свое выражение в развитии поистине потрясающих феноменов пульсовой диагностики Тибета и Китая [8]. Европейская

медицинская школа использует несколько иной методологический подход к трактовке физиологических процессов в организме человека, но изучению пульса и его характеристик всегда уделялось значительное внимание. Неудивительно, что в настоящее время на экране практически любого монитора пациента в палатах интенсивной терапии помимо классической кривой ЭКГ можно увидеть и кривую периферического пульса.

На формирование вида кривой периферического пульса оказывают влияние многочисленные системы организма человека и их характеристики, включая деятельность сердца, состояния сосудов, характеристик крови, нервно-регуляторных систем, мышечного тонуса, и т.д. Поэтому в нем потенциально содержится информация о деятельности практически всего организма человека.

Классический подход к использованию пульса для оценки состояния организма состоит из двух методов: стохастический анализ хронотропной функции сердечно-сосудистой системы и параметрический анализ формы пульсовой кривой [1].

Особенностью пульсового сигнала, как впрочем, и широкого ряда других физиологических сигналов, является присутствие в спектре так называемой составляющей $1/f$, что в более общем случае соответствует присутствию в спектре компоненты [16]:

$$S(\omega) = \frac{\sigma^2}{|\omega|^\gamma},$$

где S - спектральная плотность мощности,
 ω - круговая частота,
 σ - среднеквадратическое отклонение,
 γ - константа (в общем случае нецелая).

Наличие указанной компоненты существенно усложняют процедуру идентификации, как модели периферического пульса, так и модели аритмии (данных о вариабельности ритма).

Решение проблемы составляющей $1/f$ не является самоцелью. В конечном итоге используемая модель помимо точного соответствия физиологическому процессу должна быть удобной для сравнения со среднестатистической или индивидуальной нормой, позволять вводить логически обоснованную метрику для данного сравнения, обеспечивая требования чувствительности и устойчивости результатов, и по возможности, обладать наглядностью. Последнее требование позволяет визуализировать некоторые параметры модели и использовать их при специальных тренировках человека-оператора.

Один из вариантов такого решения проблемы моделирования периферического пульса состоит в нелинейной декомпозиции исходного сигнала с последующим построением двух моделей [8]:

- модель ритма (аритмии);
- модель пульсовой кривой в относительных временных координатах.

Демодуляция исходного сигнала проводится адаптивно в соответствии с текущим значением частоты сердечных сокращений, в результате чего все модели кривой пульса строятся в постоянном относительном временном масштабе. Такой подход позволяет количественно сравнивать как модели пульса одного и того же оператора в различных условиях, так и модели пульса различных людей [8].

На сегодняшний день принято выделять следующие состояния организма:

- состояние удовлетворительной адаптации;
- состояние напряжения механизмов адаптации (неустойчивая или неполная адаптация);
- состояние неудовлетворительной адаптации, перенапряжение механизмов адаптации;
- состояние срыва адаптации (истощение адаптационных механизмов).

Количество рассматриваемых функциональных состояний оказывается существенно меньше списка известных нозологических единиц, то есть заболеваний. По этой причине возникает два направления разработки возможных диагностических методик. Первое направление (непосредственно связанное с медициной) посвящено разработке и созданию комплексов дифференциальной диагностики, результатом работы которых является сопоставление состояния исследуемого человека с одним или несколькими видами известных патологий. При таком подходе возможный набор диагностируемых состояний априори подразделяется на две группы: первая включает в себя единственное состояние «здоровья» и вторая включает в себя весь известный набор нозологических единиц. Другое диагностическое направление («донозологическая диагностика») фактически представляет собой комплекс индикаторной диагностики, в рамках которой не определяется конкретный диагноз, а производится соотнесение текущего состояния организма человека с определенной категорией «степени здоровья» или так называемых групп риска. Примером такой системы индикаторной диагностики является классификатор здоровья «Светофор», получивший значительное распространение при массовых обследованиях населения и берущая свое начало от работ Р.М.Баевского, выполненных под его руководством для космической медицины.

Шкала «светофора» является интуитивно понятной. Оценка «Зеленый» означает отсутствие каких-либо выявленных патологических изменений. Оценка «желтый» означает допустимое функциональное состояние, но требующее повышенного внимания к каким-либо системам или органам. Оценка «красный» соответствует обнаружению значительных изменений в состоянии здоровья, которые требуют незамедлительного медицинского вмешательства и накладывают значительные ограничения на допустимую область функциональной деятельности. В более простом варианте шкала

объединяет «желтый» и «красный» в одну категорию, называемую группой риска.

С математической точки зрения построение классификационного правила (отнесение наблюдения к j -му классу, то есть принятие гипотезы H_j) в данном случае возможно при двух способах задания распределений вектора наблюдений X : либо аналитическом, когда с помощью какой-либо математической функции задаются плотности вероятностей $f_j(\dots) = f_j(\dots | H_j)$, либо выборочном, когда распределения в классах задаются соответствующими генеральными совокупностями.

Простейший случай классификации при $j=0,1$ связан с классической задачей проверки простой гипотезы против простой альтернативы. При этом в соответствии с леммой Неймана-Пирсона известно, что в достаточно широком классе ситуаций среди возможных критериев с ошибкой первого рода α наиболее мощным, то есть имеющим наименьшую ошибку второго рода β , является критерий отношения правдоподобия, основанный на следующей статистике

$$\chi(X) = \frac{L(X|H_1)}{L(X|H_0)} = \frac{f_1(X)}{f_0(X)},$$

где L – функция правдоподобия.

При этом при $\chi(X) \leq c_\alpha$ принимается гипотеза H_0 , а при $\chi(X) > c_\alpha$ принимается гипотеза H_1 .

Простейший случай обнаружения изменений параметров исследуемого объекта состоит в поиске предполагаемого скачка кусочно-постоянной функции, наблюдаемой на фоне помех. В данном случае главная задача сводится к скорейшему обнаружению предполагаемого скачка, и используемый детектор изменения состояния должен обладать свойствами малого числа ложных тревог и малого запаздывания в обнаружении изменений. Очевидно, что данные свойства противоречат друг другу, так как способность быстро обнаруживать изменения в динамических свойствах объекта будет неминуемо приводить к возрастанию числа ложных тревог. По этой причине необходимо определить соответствующие приоритетные требования к диагностической системе, что позволяет ставить вопрос об оптимальном соотношении указанных свойств. На сегодняшний день оптимальным принято считать детектор, который в описанной ситуации при фиксированном времени между ложными тревогами обеспечивает минимальное запаздывание в обнаружении искомым изменений.

Свойство малого времени запаздывания в обнаружении изменений часто характеризуют словами «быстрое» и «экспресс» обнаружение изменений, что породило термины «экспресс-диагностики» и «быстрой диагностики». Синонимическая близость наречий «быстро» и «рано», к сожалению, в ряде случаев привела к отождествлению концепций «быстрой диагностики» и «ранней диагностики». На самом деле эти два понятия принципиально различаются.

Использованные источники:

1. Баевский Р.М., Парин В.В., Волков Ю.Н., Газенко О.Г. Космическая кардиология. Л.: Медицина, 1967, - 206 с.
2. Грешных А.А., Комарова М.Е., Кудряков С.А. Система неинвазивного мониторинга эмоционального состояния оператора. // Психолого-педагогические проблемы безопасности человека и общества, № 2, 2012, с.44-51.
3. Грешных А.А., Комарова М.Е., Кудряков С.А. Тренировка зрительного восприятия информации у работников диспетчерских и оперативных служб. // Проблемы управления рисками в техносфере. № 1, т.21, 2012, с. 121-128.
4. Грешных А.А., Комарова М.Е., Кудряков С.А. Двухуровневая система мониторинга речи работников диспетчерских служб. // Психолого-педагогические проблемы безопасности человека и общества, № 1, 2012, с. 41-48.
5. Ильин Е.П. Психофизиология состояний человека.- СПб.: Питер., 2005.- 412 с.
6. Кудряков С.А., Комарова М.Е. ДГС. Методика совершенствования навыков эффективного поведения. СПб.: Свое издательство, 2011,-146с. , ISBN 978-5-4386-0085-5
7. Кудряков С.А. Актуальные аспекты психологической безопасности личности и общества // Здоровьесберегающее образование, №1, 2013, с.98-101.
8. Кудряков С.А. Параметрические модели пульса и перспективы их использования. // Научное приборостроение, СПб.: ИАП РАН, т.2., № 1, 1992.- с. 85 -100.
9. Кудряков С.А. Размышления о виртуальной истории, или куда бежит «Идиот»? // КЛИО, №1, 2013, с. 135-138.
10. Кудряков С.А., Комарова М.Е. К вопросу контроля текущего состояния человека-оператора. // Проблемы летной эксплуатации и безопасности полетов, выпуск IV, СПб, 2010, с.162-171.
11. Кудряков С.А., Остапченко Ю.Б., Шаповалов Е.Н., Романцев В.В. Транспрофессиональная подготовка современных специалистов: миф или реальная необходимость // Известия Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета "ЛЭТИ", №8, 2014, с.94-98
12. Кудряков С.А., Ситников В.Л., Солодухин А.И. Психологические и приборные методы контроля состояния оператора в реальном времени. // Человек и транспорт (Психология. Экономика. Техника): Материалы II Международной научно-практической конференции. СПб.: ПГУПС, 2012. с. 184-190.
13. Кудряков С.А., Ткачев В.Р., Трубников Г.В., Кисличенко В.И. Беспилотные авиационные системы. / Под ред. Кудрякова С.А. . СПб.: Свое издательство, 2015,-121 с.

14. Остапченко Ю.Б., Кудряков С.А., Романцев В.В., Беляев С.А. Проблемы профессиональной подготовки специалистов для эксплуатации сложных технических объектов в современных условиях.// Известия Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета "ЛЭТИ", №8,2014, с.90-94

15. Fusheng Yang, Wangcai Liao. Modeling and Decomposition of HVR Signal with Wavelet Transforms. IEEE Engineering in Medicine and Biology, 1997, July-August, pp.17-22.

Фурман К.Д.

студент 5 курса, гр.203

*Санкт-Петербургский государственный университет
гражданской авиации*

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К КОНТРОЛЮ СОСТОЯНИЯ ОПЕРАТОРА В РЕАЛЬНОМ ВРЕМЕНИ

Аннотация.

В статье рассматриваются вопросы построения комплексных систем приборного контроля и психологического самоконтроля состояния оператора в реальном масштабе времени. Проводится обоснование концепции двухуровневого контроля и выявления групп риска предотвращения аварийных ситуаций.

Ключевые слова.

Человеческий фактор, функциональное состояние, оператор, адаптация, психические нагрузки, мониторинг состояния, профессиональная подготовка, эффективное поведение, экономические потери.

Повышение общего уровня экономического развития общества привело к тому, что деятельность современного человека сопровождается снижением доли физического труда и увеличением умственных и психических нагрузок, связанных с расширением сферы деятельности человека и повышенными требованиями внимательности и ответственности, что особенно актуально для персонала эксплуатирующего пилотируемые и беспилотные летательные аппараты [4,9,10,12,13].

Статистика причин происшествий, аварий и катастроф, происходящих в развитых странах всего мира, показывает возрастающую тенденцию значимости «человеческого фактора». Прямые и косвенные экономические потери от этого фактора для России суммарно оцениваются в 12-15% ВВП [1:21-28].

Изменение психофизиологических свойств личности приводящих к изменению функционального состояния человека и его неадекватному поведению при выполнении профессиональных обязанностей или в социальной сфере может произойти на фоне видимости внешнего

благополучия, что делает проблему выявления пограничных состояний еще более актуальной [5,6,8].

Применение текущего контроля изменения состояния человека позволяет существенно повысить эффективность его деятельности. При этом практическая форма реализации контроля может осуществляться как без использования приборных систем, так и с их использованием [11].

Схемы самоконтроля без использования приборного оборудования строятся на основе специальной психологической подготовки и тренировки человека по созданию «виртуального Наблюдателя».

Понятно, что такая система самоконтроля подразумевает наличие значительного субъективного оценочного компонента. Кроме того, как отмечалось выше, выделение «Наблюдателя» способствует временной психологической диссоциации личности человека-оператора, что без специальной подготовки может привести не к улучшению, а ухудшению результата.

Схема контроля с применением приборного оборудования может использоваться как в режиме реальной работы индивида с целью обеспечения текущего внешнего контроля его состояния, так и в тренировочных целях, обеспечивая наглядность наблюдений за собственным состоянием индивида и контроля освоения им методик эффективного поведения в различных ситуациях. Подобные системы контроля целесообразно создавать двухуровневыми. [4]. Первый уровень предназначен для самоконтроля оператора за своим состоянием, а второй – для внешнего супервизорного наблюдения, связанного с принятием решений о допуске или отстранении конкретного исполнителя от работы, направлении его на процедуры психологической релаксации и коррекции или дополнительное медицинское обследование и лечение.

Наиболее часто для целей приборного обнаружения изменения состояния организма человека сейчас используются [7,11]:

- анализ сердечного ритма для диагностики изменений состояний оператора в моменты развития стрессовых реакций;
- спектральный анализ речи с целью выделения эмоциональных компонентов;
- анализ ЭМГ шейных мышц как индикатора функционального состояния;
- оценка уровня концентрации внимания путем регистрации КГР (кожно-гальванической реакции);
- оптическая регистрация движений глаз как индикатора когнитивной деятельности;

Другие варианты контроля изменений состояния оператора состоят в использовании видеонаблюдения и мониторинга внешних проявлений в мимике, пантомимике и речи. Данное направление позволяет производить мониторинг дистанционно, без непосредственного контакта технической

аппаратуры с телом оператора. При этом использование информации о внешнем проявлении изменяющихся эмоций для оценки функционального состояния оператора выглядит достаточно перспективным если не в отдельном применении, то, как минимум, в качестве одного из каналов гибридных систем мониторинга [2,3].

Схема контроля с использованием приборного оборудования приведена на рис.1 и предполагает использование дополнительных технических средств, позволяющих оценить текущее психофизиологическое состояние субъекта [4,11].

Этот вариант поведения может использоваться как в режиме реальной работы индивида с целью обеспечения текущего внешнего контроля его состояния, так и в тренировочных целях, обеспечивая наглядность наблюдений за собственным состоянием индивида и контроля освоения им методик эффективного поведения в различных ситуациях [5,10,13].

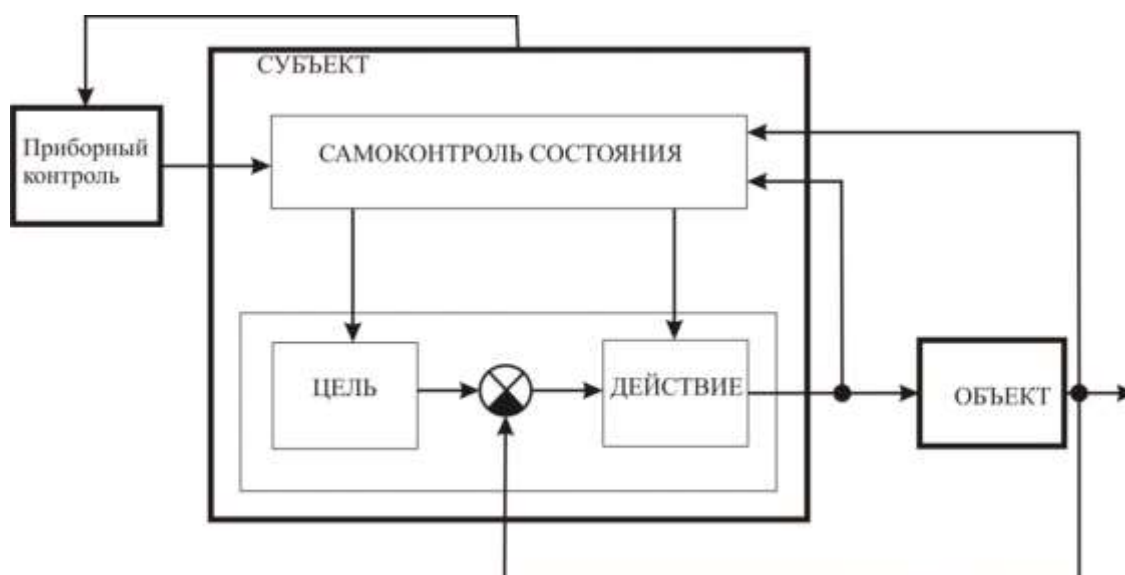


Рис.1. Схема деятельности с приборным контролем состояния субъекта

Разработка методов и аппаратных средств контроля психофизиологического состояния человека является областью активных исследований в нашей стране и за рубежом. Решение задачи эффективного мониторинга деятельности человека и создания условий психологической безопасности и психологического комфорта требует дальнейших работ с привлечением специалистов психологической, медико-биологической и инженерной специализации.

Использованные источники:

1. Актуальные проблемы психологической безопасности. Сборник трудов регионального совещания, г. Санкт-Петербург, июнь 2012 г. – СПб.: Свое Издательство, ISBN-978-5-4386-0062-6, 2012. – 110 с.
2. Грешных А.А., Комарова М.Е., Кудряков С.А. Система неинвазивного мониторинга эмоционального состояния оператора. //Психолого-педагогические проблемы безопасности человека и общества, № 2, 2012, с.44-51.
3. Грешных А.А., Комарова М.Е., Кудряков С.А. Тренировка зрительного восприятия информации у работников диспетчерских и оперативных служб.//Проблемы управления рисками в техносфере. № 1, т.21, 2012, с. 121-128.
4. Грешных А.А., Комарова М.Е., Кудряков С.А. Двухуровневая система мониторинга речи работников диспетчерских служб.// Психолого-педагогические проблемы безопасности человека и общества, № 1, 2012, с. 41-48.
5. Кудряков С.А., Комарова М.Е. ДГС. Методика совершенствования навыков эффективного поведения. СПб.: Свое издательство, 2011,-146с. , ISBN 978-5-4386-0085-5
6. Кудряков С.А. Актуальные аспекты психологической безопасности личности и общества//Здоровьесберегающее образование, №1, 2013, с.98-101.
7. Кудряков С.А. Параметрические модели пульса и перспективы их использования.//Научное приборостроение, СПб.: ИАП РАН, т.2., № 1, 1992.- с. 85 -100.
8. Кудряков С.А. Размышления о виртуальной истории, или куда бежит «Идиот»?// КЛИО, №1, 2013, с. 135-138.
9. Кудряков С.А., Комарова М.Е. К вопросу контроля текущего состояния человека-оператора.// Проблемы летной эксплуатации и безопасности полетов, выпуск IV, СПб, 2010, сс.162-171.
10. Кудряков С.А., Остапченко Ю.Б., Шаповалов Е.Н., Романцев В.В. Транспрофессиональная подготовка современных специалистов: миф или реальная необходимость //Известия Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета "ЛЭТИ", №8, 2014, с.94-98
11. Кудряков С.А., Ситников В.Л., Солодухин А.И. Психологические и приборные методы контроля состояния оператора в реальном времени. //Человек и транспорт (Психология. Экономика. Техника): Материалы II Международной научно-практической конференции. СПб.: ПГУПС, 2012. с. 184-190.
12. Кудряков С.А., Ткачев В.Р., Трубников Г.В., Кисличенко В.И. Беспилотные авиационные системы./Под ред. Кудрякова С.А. . СПб.: Свое издательство, 2015,-121 с.

13. Остапченко Ю.Б., Кудряков С.А., Романцев В.В., Беляев С.А. Проблемы профессиональной подготовки специалистов для эксплуатации сложных технических объектов в современных условиях.// Известия Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета "ЛЭТИ", №8,2014, с.90-94

Холкина К.Д.
студент 1-го курса
Ульяновский государственный технический университет
Шигабетдинова Г.М., кандидат наук
научный руководитель, доцент
Россия, г. Ульяновск

ВСТРЕЧА ДЕПУТАТОВ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ ДЕЛОВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

Коммуникации сегодня приобретают всё большее значение. *Специальные мероприятия* как разновидность коммуникаций имеют ярко выраженную социальную направленность. Для того, чтобы проводимые мероприятия были с успехом реализованы, необходимо при проведении учитывать особенности компонентов, входящих в структуру специальных мероприятий: этику, психологию, культуру, особенности, язык, формы, принципы и правила.

Проблема заключается в том, что иногда из-за недостатка одного или нескольких компонентов, специальное мероприятие может не соответствовать поставленным целям и задачам.

Цель работы состоит в том, чтобы на основе теоретического материала и эмпирического анализа, который состоит в исследовании компонентов, составляющих успех проведения такого специального мероприятия как «Встреча депутатов», выявить оценку эффективности данного события.

Теоретический анализ литературы (Л.А.Введенская, Г.Почепцов, В.П.Морозов, Алан Пиз, Г.Лассуэлл) показал: основная цель коммуникаций – обеспечить взаимопонимание людей, участвующих в информационном обмене.

Рассмотрев коммуникацию более углубленно, не поверхностно, нами были выделены следующие критерии для анализа коммуникации с высокопоставленными лицами: передача информации, восприятие собеседников, установление взаимодействия.

На примере специального мероприятия, которое проходило в Ульяновском государственном техническом университете под названием «Межпарламентская ассамблея», проведём анализ работы студентов на этапе встречи депутатов, опираясь на модель Ласуэлла, которая была разработана в 1948 году и используется для анализа массовой коммуникации и любого

коммуникационного воздействия. Она включает в себя 5 основных вопросов: коммуникатор, сообщение, канал, адресат, эффект.

- **Коммуникатор** – в данном случае, в роли коммуникатора выступали студенты. *Передача информации осуществлялась в основном по вербальным и невербальным каналам:* Одним из главных социообразующих и основных средств коммуникации является человеческая речь. Именно от того, насколько правилен наш язык с лексической и грамматической точки зрения зависит интерпретация исходящей от нас информации. Вербальный уровень – основным средством общения на данном уровне является речь.

Алан Пиз в книге «Язык телодвижений» утверждает, что человек воспринимает информацию исходя из расчета: 7% - воспринимают информацию на вербальном уровне, 93% - исходя из невербальных сигналов. Таким образом, невербальный способ (жесты, мимика, позы, интонация и тембр голоса, визуальный контакт) подачи информации выполняет функцию точного выражения чувств и более глубокого взаимопонимания. Помимо тактики общения, владения информацией, к этому же пункту можно отнести и внешний вид коммуникатора, что играет немаловажную роль. Внешний вид делового человека – именно тот фактор, который определяет эффективность деловых взаимодействий, способствует созданию необходимой рабочей атмосферы и влияет на имидж человека. Имидж делового человека – это, прежде всего, уверенность в себе, в своих лучших качествах и достоинствах. Подача информации будет разной в зависимости от того, как выглядит коммуникатор: осанка, умение правильно и красиво держаться.

- **Сообщение** - вступление с реципиентами в коммуникацию с целью помочь, объяснить. Информация, поступавшая от коммуникатора должна быть как можно более краткой, в то же время емкой. Точной, достоверной, доступной, логичной. Анализируя конкретную ситуацию, можно сказать, что данный критерий был выдержан.

- **Канал** – в роли канала коммуникаций могут выступать: телевидение, деловая переписка, радио, пресса, личное общение. Проводимое мероприятие было построено в основном на личном общении между студентами и депутатами.

- **Адресат** – реципиенты, в конкретной ситуации – депутаты. К данному критерию следует отнести именно то, что должен учитывать каждый при вступлении в коммуникацию. Во-первых, необходимо знать и учитывать целевую аудиторию, на которую направлена предполагаемая информация. Её основные характеристики: возраст, географическое положение, уровень образования, пол, религиозную принадлежность, сферу деятельности и.т.д. Именно от того, насколько будет правильно и грамотно выбрана целевая аудитория, будет зависеть успех проводимого мероприятия.

- **Эффект**–впечатления гостей, их настрой на мероприятие. Прежде всего, это обратная связь, которая может осуществляться различными способами: опрос, комплимент, горячая линия, книга жалоб и предложений и т.д.

На основе теоретического анализа и анализа собственных действий (по методу включенного наблюдения) мы приходим к выводу: правильно выстроенная коммуникация на мероприятиях на всех этапах, включая и такие, как встреча гостей, позволяет создать атмосферу, позволяет максимально быстро включить участников мероприятия в процесс мероприятия, создать необходимую его тональность.

Использованные источники:

1. Морозов В.П. – Искусство и наука общения: невербальная коммуникация., с. 5 – 21, 32 – 35.
2. Биркенбил В. – Язык интонации, мимики, жестов., с. 10-20.
3. Бодалёв А.А. – Психология общения.
4. О.Филатов – Социология массовых коммуникация: краткий глоссарий, 2006 г., voluntare.ru
5. «Золотые правила» эффективных коммуникаций. www.inside-pr.ru
6. www.bestreferat.ru

Хохлов М.Ю.

Чернов В.А., к.ист.н

научный руководитель, доцент

направление: Информационные и коммуникативные технологии

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

ПРИМЕНЕНИЕ PR – ТЕХНОЛОГИЙ КАК СРЕДСТВО ДИСТАНЦИРОВАНИЯ ОТ КОНКУРЕНТОВ

В настоящее время применение PR - технологий в организации является наиболее актуальным способом продвижения ее на рынок товаров и услуг. Это говорит о том, что налаживание коммуникаций способствует продуктивному взаимодействию между организацией и потребителями.

Если организация эффективна в области применения PR - технологий - то она успешна, в том числе, в других видах своей деятельности. Коммуникации должны быть настолько развиты и своевременны, чтобы руководитель фирмы имел всю необходимую информацию и своевременно мог принять то или иное решение. Из этого следует сделать вывод о том, что любая уважающая себя организация в современном мире не может существовать без применения PR – технологий, использования средств рекламы и налаживания коммуникаций в целом. [1.С-448]

Роль коммуникаций играет важную роль при взаимодействии с общественностью, как на малых фирмах, так и в больших компаниях. От эффективности коммуникаций зависит будущее предприятия, а также

людей, работающих на нем, и на глобальном уровне благополучие всей страны в целом.

Информация – это основной элемент процесса развития PR – технологий. На сегодняшний день она является главным ресурсом социально-экономического и технологического развития любого предприятия. От своевременности подачи и актуальности предоставляемой информации зависит принятие решений в организации и, таким образом, деятельность всей организации в целом. [2.С-432]

Применение PR – технологий и развитие внешних коммуникаций так же являются эффективным средством дистанцирования от конкурентов.

Все это обосновывается тем, что с каждым годом открываются множество новых фирм. Их число постоянно растет, а значит, повышается и уровень конкуренции.

И чтобы удержаться на рынке товаров и услуг организации необходимо постоянно находить оригинальные способы привлечения новых клиентов и удержания старых. Одним словом делать все необходимое, чтобы покупатель предпочел приобретать бренд именно этой фирмы.

В связи с развитием инноваций и модернизации в обществе, с каждым годом покупателей становится удивить все сложнее, а значит заинтересовать соответственно тоже.

Именно поэтому эффективное применение PR –технологий способствует продвижению и развитию деятельности организации. Для того чтобы заинтересовать потребителей нужно отличаться от других, быть не похожим на всех. Без применения оригинального подхода в области коммуникаций это будет сделать практически невозможно. И именно поэтому организация, выпуская неизменно качественную продукцию, может не быть востребована на рынке товаров и услуг, лишь потому, что о ней не слышали и доверия тем самым она не вызвала. [3.С-18]

Таким образом, чтобы сохранить свою конкурентоспособность и дистанцировать себя от конкурентов, любая организация должна эффективно выстраивать коммуникации и применять PR – технологии, которые будут способствовать ее успешному развитию и продвижению.

Использованные источники:

1. Мартиросян М. Р. Современные подходы к организации PR-деятельности в сфере услуг / М. Р. Мартиросян // Молодой ученый. — 2014. — №6. — С. 448-453.
2. Пешкова О. А. Система коммуникаций организации / О. А. Пешкова // Молодой ученый. — 2013. — №11. — С. 432-434.
3. Платонова Е.Д. Об общенаучных подходах к исследованию конкуренции и конкурентных отношений//«Современная конкуренция»-№4,2007. С.18-22

*Хохлов М.Ю.
Чернов В.А., к.ист.н
научный руководитель, доцент*

*направление: Информационные и коммуникативные технологии
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

ПРОБЛЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ МОЛОДОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ

В современном мире с каждым днем возрастает конкуренция в разных отраслях и сферах деятельности страны. Открывается все больше новых фирм и организаций, которые стремятся существовать и развиваться в современных условиях. Не исключением является и производственная сфера деятельности. [1.С-173]

Именно поэтому с каждым годом становится все сложнее найти эффективные способы продвижения организации и удержания ее на рынке труда. Однако сложнее всего приходится именно молодым организациям под давлением фирм – конкурентов, которые еще не успели сформировать собственный имидж в глазах потребителей, наработать репутацию и приобрести положительные отзывы клиентов о качестве предоставляемых товаров или услуг.

Чаще всего для того, чтобы выдвинуть себя на рынок организация стремится повысить уровень рекламы и расширить спектр внешних коммуникаций с потребителями. Это обосновано тем, что реклама является эффективным средством продвижения товара и услуг, потому что имеет огромное влияние на формирование общественного мнения и вызывает стремление приобрести товар данной фирмы. [2.С-91]

Однако не каждый предприниматель может создать собственный рекламный отдел, который будет заниматься исследованием рынка, организацией и проведением рекламы для продвижения товаров и услуг. А зачастую просто считает это бессмысленной тратой времени и денег.

Но на самом деле все обстоит совсем иначе. Без качественной рекламы организации, а тем более молодой, которая только начала свою деятельность будет очень сложно развиваться и тем более завоевать доверие у населения.

Практически никто не захочет приобретать товар неизвестной марки у начинающей фирмы. Все стремятся купить именно бренд популярной фирмы, который пользуется многолетним спросом на рынке товаров и услуг.

Таким образом, начинающие фирмы в тени, так как клиенты им попросту не доверяют. Бесспорно, для того чтобы заслужить доверие у населения должно пройти определенное время, но одно дело ждать, а другое – делать все для того чтобы как можно быстрее стать известной и востребованной фирмой. [3.С-35]

Как уже ранее говорилось, самым важным для начинающей фирмы является качественная реклама и регулярное освещение в СМИ, благодаря

чему фирма станет известнее гораздо быстрее, а затем и приобретет свою востребованность на рынке труда.

Таким образом, если грамотно подойти к решению этого вопроса, то вполне реально благодаря эффективным способам продвижения вывести организацию на новый уровень, сделать ее узнаваемой, а товары и услуги – востребованными.

Использованные источники:

1. Морозова Н.А. Управление коммуникациями в организации / Н.А. Морозова // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – Омск, 2010. № 2. – С. 173-181
2. Омарова К. А. Социальные факторы повышения эффективности управления предприятиями малого и среднего бизнеса в сфере услуг / К. А. Омарова // Экономика, управление, финансы: материалы междунар. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011 г.). — Пермь: Меркурий, 2011. — С. 91-93.
3. Райкова Е.В. Проблемы деловой коммуникации организации // Современные проблемы теории организации-2008-№4- С.35-37

*Хохлова А.А.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Симонянц Н.Н., к.э.н.
доцент*

*Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар*

ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: В данной статье рассмотрен круг вопросов, связанных с дистанционным банковским обслуживанием. Определены формы дистанционного банковского обслуживания. Освещены проблемы развития ДБО в России.

Ключевые слова: дистанционное банковское обслуживание, интернет-банкинг, клиент-банк.

Уровень информационных технологий совместно с жесткой конкуренцией в банковском секторе диктуют банкам свои условия обслуживания клиентов. Потребителей гораздо в большей степени интересует качество предоставляемой услуги и финансовые и временные затраты на ее получение, чем просто иметь возможность получить тот или иной продукт. Необходимость личного посещения отделения банка отнимает время и негативно оценивается клиентами. В данной ситуации конкурентное преимущество получают те банки, которые имеют возможность предоставлять своим клиентам услуги по дистанционному банковскому обслуживанию (ДБО).

Преимущество данного вида обслуживания для клиентов заключается в удобстве и минимизации затрат во времени и по финансам на всех стадиях взаимоотношения с банком. Для банка – способствует повышению эффективности оказываемых услуг, увеличивается скорость проведения операций, а так же расширяется клиентская база.

Помимо развития розничной сети и снижения стоимости обслуживания клиентов, ДБО направлено на решение и других задач, таких как повышение уровня кросс-продаж за счет постоянного информирования клиента о новых банковских продуктах, а также на получение дополнительных доходов от выполнения операций. Подобные "небанковские" доходы могут быть сформированы за счет продажи услуг партнеров банка, таких как страховые компании или туристические фирмы.

Система дистанционного банковского обслуживания подразумевает предоставление клиенту практически полного спектра банковских услуг, к которым относят:

- ПС-банкинг (к этой категории могут быть отнесены системы «клиент-банк»);
- Интернет-банкинг;
- Мобильный банкинг;
- Телефонный банкинг;
- Обслуживание с использованием банкоматов и устройств банковского самообслуживания.

В настоящее время наиболее распространенными являются:

1. Традиционные системы «клиент-банк», использующие прямую связь с банком по модему и предусматривающие установку специального программного обеспечения на компьютере клиента;
2. Системы «телебанк» (телефонный банкинг). Использование данной системы предусматривает оказание услуг по телефону/телефаксу.
3. Интернет-банкинг – система предоставления банковских услуг, не предполагающая наличия специального программного обеспечения, доступна с любого компьютера, подключенного к Интернету.
4. Обслуживание с использованием банкоматов и устройств банковского самообслуживания [1]

Технологии ДБО с использованием устройств банковского самообслуживания являются одним из наиболее популярных как в мире, так и в России. Можно выделить несколько видов ДБО по типу используемых устройств:

- ДБО с использованием банкоматов – основаны на программном обеспечении, установленном на банкоматах банка;
- ДБО с использованием платежных терминалов;
- ДБО с использованием информационных киосков.

Исследовательская группа CNews Analytics подвела итоги ежегодного исследования российского рынка систем дистанционного банковского

обслуживания (ДБО). Исследование проводилось среди 100 крупнейших банков по активам по данным ЦБ РФ за 2014 г. (Сбербанк России, ВТБ, Газпромбанк, ВТБ 24, Россельхозбанк и т.д.). Основными методами сбора информации в ходе исследования являлись интервьюирование представителей крупнейших банков и кабинетное исследование.

По результатам исследования 95% банков используют системы дистанционного банковского обслуживания юридических лиц. Наиболее распространенными являются системы типа «интернет-банк» и «банк-клиент». Система «мобильный банк» для юридических лиц только начинает завоевывать рынок ДБО и в настоящий момент доступна корпоративным клиентам не во всех банках.

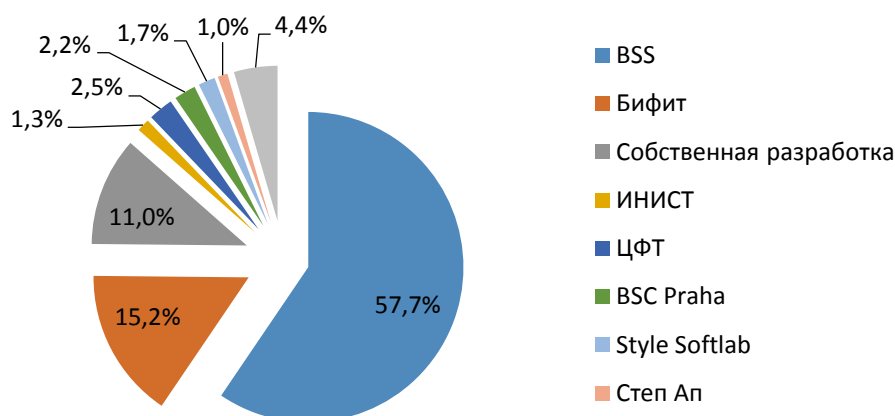


Рисунок 1 – Структура рынка удаленного обслуживания клиентов - юридических лиц по разработчикам систем ДБО.

По доле рынка систем ДБО юридических лиц среди банков первое место принадлежит компании BSS – 57,7% установленных приложений. На втором месте компания «Бифит» с общей долей 15,2%. Третье место занимают системы ДБО, разработанные программистами банка – 11,0%.

Лидером рынка систем дистанционного обслуживания физических лиц в банковском сегменте является компания BSS, которой принадлежит 32,9% установленных приложений. Доля собственных разработок банков составляет 22,1% и занимает второе место. Третье место принадлежит компании Compass Plus (6%).

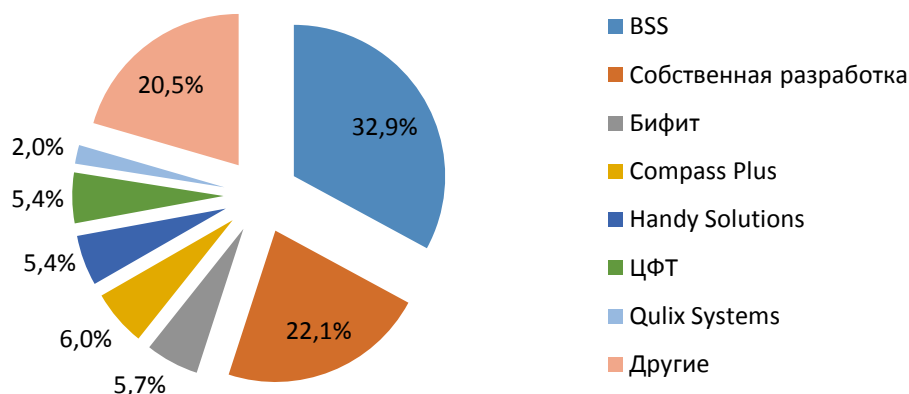


Рисунок 2 – Структура рынка удаленного обслуживания клиентов - физических лиц по разработчикам систем ДБО

Информация о том, какие системы дистанционного банковского обслуживания являются лидерами рынка как для физических, так и юридических лиц, подтверждается вышеприведенными диаграммами, из которых следует, что компания разработчик BSS имеет наибольшую долю установленных приложений по всем видам ДБО. Следом за ней идет компания «Бифит» и собственные разработки.

Системы ДБО достаточно активно внедряются в банках, но существуют факторы, сдерживающие их развитие:

- ограниченный перечень операций, проводимых с помощью ДБО. Некоторые системы не позволяют клиентам совершать активные операции, а только предоставляют информационное обслуживание.

- информационная поддержка. Давняя проблема интернет-банков – отсутствие удобных справок, гидов и руководств пользователя, контекстно встроенных в интерфейс интернет-банка, поэтому некоторым пользователям проще посетить офис банка, нежели, использовать систему интернет-банкинга отдельной кредитной организации.

- отсутствие каналов связи в некоторых населенных пунктах.

- информационная безопасность.

Для того чтобы клиент начал пользоваться новыми возможностями, необходимо обеспечить ему максимальное удобство при пользовании ДБО. По этой причине банки должны улучшать и упрощать интерфейс системы удаленного обслуживания, объяснять и проводить операции с клиентами на тестовых компьютерах в офисах банка через интернет-банкинг.

Стремительное развитие информационных технологий превратило дистанционное банковское обслуживание в полноценное направление деятельности банков, требующее адаптации со всеми имеющимися банковскими процессами управления и контроля, с учетом присущих банковских рисков.

Использованные источники:

1. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П., Савинская Н.А. Банковское дело. – М.: Финансы, 2003 г.
2. Додонова И.В., Кабанова О.В. Автоматизированная обработка банковской информации. – М.: КноРус, 2010 г.
3. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н. Банковское дело: современная система кредитования– М.: КноРус, 2007 г.

Цветкова К. В.

Ахметшина Е. Р., к.с.н.

научный руководитель, доцент

Ульяновский государственный технический университет

«ВЛИЯНИЕ PR- И РЕКЛАМНЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ИЗМЕНЕНИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ КЛИЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ РЕСТОРАНА «ФЕНИКС»

В настоящее время рынок досугового питания является одним из наиболее быстро развивающихся секторов рынка услуг и опережает в динамике своего роста многие отрасли народного хозяйства. При этом в нашем регионе, как и в целом в России, уверенными темпами развиваются заведения формата «быстрая еда», однако говорить о том, что в Ульяновске наступила «эпоха фастфуда», нельзя. Согласно количественному исследованию, проведенному методом анкетного опроса в декабре 2013 года маркетологами медиахолдинга «Мозаика», только 7,9% респондентов делают свой выбор в пользу ресторанов быстрого питания. Подавляющее большинство (40,5%) среди всех типов заведений общественного питания предпочитает кафе. И совсем небольшой процент потребителей выбирает рестораны.

Обращаясь к статистике от 1 января 2013 года, в Ульяновске было зарегистрировано 863 объекта общественного питания, хотя два года назад этот показатель составлял 800. На сегодняшний день в городе работают около 40 ресторанов. Стоит отметить, что за два года количество заведений высокой кухни увеличилось на 10. Опираясь на предложенную выше статистику, можно прийти к выводу, что между заведениями высокой кухни сложилась сильная конкуренция в разрезе ценовой политики, предлагаемой кухни, концептуализации и множества других характеристик. Находясь в условиях жесткой конкуренции, рестораторам приходится прилагать все больше усилий для того, чтобы потребитель смог идентифицировать их товар или услугу среди других предприятий досугового питания. В связи с этим актуальным для нас становится вопрос изучения особенностей потребительского поведения клиентов ресторана, а также того, каким образом PR- и рекламные коммуникации влияют на его изменение.

Исходя из этого, нами была сформулирована цель нашей статьи: выявить особенности потребительского поведения клиентов ресторана и роль PR- и рекламных коммуникаций в этом процессе.

В рамках изучения данного аспекта нами был проведен анкетный опрос среди респондентов в возрасте от 18 до 74 лет с целью выявления критериев, мотивов и факторов, влияющих на выбор потребителем ресторана (на примере ресторана «Феникс»). Генеральную совокупность нашего маркетингового исследования составляют жители города Ульяновск в возрасте от 18 до 75 лет. По результатам переписи 2014 года, население Ульяновска в данном возрасте составило 725 119 человек. Объем выборки составил 400 человек при размере допустимой ошибки 5%.

Предпочтения потребителей в проведении досуга.

Сложившаяся в центре Ульяновска структура досуга и развлечений имеет ряд особенностей. Число культурных и развлекательных учреждений здесь практически равно, однако культурные, просветительские организации возникли уже давно, а большинство развлекательных — результат современного развития индустрии досуга.

По данным нашего исследования, из всех форм досуга самой популярной на данный момент является посещение кинотеатров. Удельный вес ульяновцев, посещающих киносеансы, составил 53%. Стоит отметить и то, что посещать кинотеатры предпочитают люди разных возрастных групп. Это связано с тем, что именно кинотеатр является одним из наиболее доступных форм проведения досуга для жителей нашего города. Однако почти наравне с кинотеатрами большой популярностью у общественности пользуются торговые центры, которые уступают миру кино всего на два процента, то есть составляют 51%.

На третьем месте в нашем списке наиболее часто выбираемых форм проведения досуга прочно закрепился ответ, который выбрало 50% респондентов: «Посещаю кафе и рестораны». Однако стоит отметить, что сейчас люди чаще всего посещают кафе, нежели рестораны. Это связано с низким уровнем платежеспособности жителей нашего города.

Поэтому можно сделать вывод, что по потребительскому потенциалу предприятия досугового питания успешно конкурируют как с киноцентрами, так и с торговыми центрами. Важно также отметить и тот факт, что именно эти предприятия досуга взрослые предпочитают посещать вместе со своими детьми или внуками. Сейчас потребителями услуг предприятий досугового питания являются 77% жителей нашего года.

Однако обращаясь к статистике, можно сказать, что 59,9% россиян воздерживаются от похода в ресторан из-за высоких цен. По данным Росстата, в декабре обеды и ужины в ресторанах стали дороже на 1,6% и 1,7% соответственно, кофе в кофейнях — на 2,2% [48]. И в настоящее время цены продолжают расти, так как высокий уровень качества блюд

предполагает использование импортных продуктов, которые из-за повышения курса доллара и евро дорожают день ото дня.

Сегодня средний чек в ульяновском кафе составляет 500–600 рублей, в ресторане — 1000–1500 без включения в него алкоголя. Очевидно, что в регионе, где величина среднедушевого денежного дохода населения в ноябре составляла 15650 рублей, не каждый житель г. Ульяновска сможет позволить себе регулярно посещать заведения общепита. Жители города отмечают, что цены на блюда в сетевых заведениях известных брендов в нашем регионе порой выше, нежели в крупных городах, даже в столицах.

Анализируя ответы касаясь мотива посещения предприятия досугового питания, нами было выявлено, что каждая возрастная категория имеет свои мотивы посещать кафе или рестораны. Однако самым приоритетным мотивом посещения предприятий досугового питания для всех возрастных категорий является отдых вне дома.

Основными критериями, на которые опирается потребитель при выборе предприятия досугового питания, в большинстве случаев выступают: положительные рекомендации друзей и знакомых (45%), удобное географическое положение (25%) и доброжелательность персонала (16%). Каждая из этих составляющих в определенной степени обуславливает посещаемость конкретных заведений и востребованность населением услуг данной отрасли в целом.

Определение факторов, влияющих на выбор предприятия досугового питания потребителями (на примере ресторана «Феникс»).

Как показывает анализ и современные исследования, успешно развиваются главным образом предприятия, которые могут предоставить потребителю услуги, удовлетворяющие его потребности на более высоком уровне, чем их конкуренты. Высокая конкуренция на рынке общественного питания требует от предприятий постоянного мониторинга потребительских предпочтений и выявления того, что потребителю на данном этапе более важно и ценно.

Изучив основные мотивы и критерии выбора потребителем предприятия досугового питания, мы пришли к пониманию, что для комплексного анализа нам необходимо изучить также факторы, которые влияют на выбор ресторана потребителем (на примере ресторана «Феникс»). Исследование было проведено методом глубинного интервью, выборка которого составила 15 человек, разделенных по 3 квотам, а именно: «Регулярные посетители», «Эпизодические посетители», «Случайные посетители». Каждая квота включала 5 человек в возрастной категории от 18 до 50 лет. Все представители, разделенные по 3 квотам, имеют разный профессиональный статус и возраст, однако для большинства респондентов характерно наличие среднего и выше среднего материального положения.

Итак, по данным нашего качественного анализа, первым и наиболее важным фактором, влияющим на выбор ресторана потребителем, является

качество обслуживания. В каждом предложенном случае посетители высоко оценили значимость этого фактора. *«На данный момент не так много мест, которые могут похвастаться внимательным обслуживанием. Вашим плюсом являются, в первую очередь, трудовые пчелки, которые задают настроение с порога, т.е. ваши официанты, на самом деле — очень персональный подход, и, можно сказать, даже тронуло, когда официантка, увидев, что у нас осталось много того, что мы "не осилили", предложила завернуть с собой. Порадовало, мы сделали заказ без меню, и официантка предупредила нас о стоимости. Убедившись, что нас устраивает, принесла заказ. Даже учитывая то, что сумма была символичной»* (жен., 34 года).

Вторым важным критерием является необычное и разнообразное меню, с высокими вкусовыми характеристиками. *«Кухня — это раз. Тайская — очень вкусно, и мало где встретишь в Ульяновске подобное. Вкусовые качества — отменно! Что бы я не заказала, всегда удовлетворена на 100%. Разнообразие — отлично! За тайскую кухню и китайскую — огромное спасибо!!!»* (жен., 34 года).

Третьим критерием, определяющим выбор ресторана «Феникс», стал необычный дизайн и приятная атмосфера, которая дополнялась наличием шоу-программ. По словам респондентов, уникальную атмосферу ресторана создают: оригинальная китайская кухня, дорогой дизайн, выполненный в красно-черных тонах, которые ни в одном из ресторанов нашего города больше не встретить. *«Ресторан легко запоминается, стоит лишь сходить туда хотя бы 1 раз. И напоминает мне больше Азию с ее удивительной кухней»* (жен., 24 года).

Менее приоритетными, но не менее важными характеристиками оказались: средний чек, удобное местоположение, шоу-программы, новинки в меню. *«Ваш плюс — то, что вы работаете над меню, расширяете и дополняете его, а также держите марку по обслуживанию клиентов. И при этом держитесь в среднем ценовом диапазоне, что очень здорово»* (жен., 34 года).

Что касается слабых сторон, то к ним можно отнести неоднозначную шоу программу, которая включает в себя номера, размывающие концепцию ресторана. По мнению респондентов: *«Шоу-программа только на 4. Начало яркое, а к середине заскучало ползала, и это было видно. Мне не понравилось музыкальное сопровождение диджея. Музыка была то ли для старшего поколения, то ли для молодежи, понять не удалось, поскольку играли то до боли заезженные современные песни, то хиты 90-х. Потанцевать не удалось»* (жен., 24 года).

Главным мотивом посещения ресторана «Феникс» в большинстве случаев является влияние на потребителя внутренних характеристик ресторана, таких как: атмосфера, кухня, шоу-программы. Именно на их совершенствовании делает акцент сам ресторан.

Однако респонденты отметили, что на их более частое посещение ресторана «Феникс» мог бы повлиять комплекс рекламы, поскольку большинство посетителей узнали о ресторане только благодаря группе Вконтакте или же от близких друзей и знакомых, которые порекомендовали посетить этот ресторан. *«Поскольку рекламы я не видела по телевизору, про акции и не слышала. Нужно этот момент проработать и эффективнее доносить до граждан. Я бы сходила по интересной акции»* (жен., 24 года). *«Узнал от друзей. Если бы не они, никогда бы не подумала, что у нас в городе есть такое концептуальное заведение с экзотической кухней»* (жен., 34 года). *«Через Вк. Нигде рекламу больше не видела. Почему-то на нее скупаются. Соцсети — это хорошо. Но иногда хочется не тратить время на поиск в сети»*. (жен., 44 года).

Именно поэтому для того, ресторану в своей деятельности использовать рекламные и пиар-коммуникации, которые повлияют на изменение поведения нашей общественности. Но, для того, чтобы эти коммуникации были результативными, нам необходимо выявить, на какую рекламу посетители чаще всего обращают свое внимание, и какие каналы коммуникации они предпочитают для поддержания обратной связи. Поскольку правильно выбранные каналы коммуникации должны стать направленным стимулом к потреблению продукции, пусковым механизмом, способным подвигнуть потребителя к покупке именно нашего товара или услуги.

Так, в ходе нашего исследования было выявлено, что среди жителей города Ульяновска 90% респондентов хотя бы раз видели рекламу ресторанов.

Это уже может говорить о том, что реклама может влиять на потребительское поведение клиентов ресторана «Феникс». Поэтому каждое предприятие общественного питания, которое стремится наладить контакт с большими массами людей, должно использовать рекламу в качестве инструмента, работающего на привлечение и удержание клиентов.

Основным источником предоставления информации о деятельности ресторанов является ближайшее окружение, а именно — друзья и знакомые (40%) и Интернет (44%). В обоих случаях на них ориентируются все выделенные нами возрастные группы — от 18 до 74 лет. Конечно, стоит также отметить, что именно молодежь чаще всего использует Интернет в качестве источника получения информации, а более взрослое поколение опирается на мнение своих друзей и знакомых.

Согласно исследованию, проведенному РБК.research, около трети россиян после посещения ресторанов и кафе делятся положительными отзывами о них в социальных медиа, а 19,6% — рассказывают о негативном опыте. Каждый второй (58,1%) российский посетитель ресторанов и кафе (от 18 до 54 лет) перед первым посещением заведения общепита старается найти интернет-сайт заведения и подробно ознакомиться с его содержанием. А

5,1% являются активными участниками групп и сообществ своих любимых ресторанов и кафе в социальных сетях [52].

Выводы. Опираясь на данные нашего исследования, мы пришли к пониманию, что для того, чтобы сделать ресторан «Феникс» более заметным, необходимо использовать рекламу. Поскольку именно она поможет ресторану «Феникс» в яркой, образной, доходчивой форме известить о режиме работы заведения, предоставляемых им услугах, проводимых акциях, скидках или льготах, ее главной целью станет удержание постоянных потребителей и привлечение новых посетителей. Так как каждое предприятие должно отличаться неповторимым интерьером, разумными ценами, вкусной пищей и хорошим обслуживанием, то именно через рекламу мы можем воздействовать на потребителя, формируя у него потребность в услугах ресторана «Феникс».

Поэтому мы предлагаем взаимодействовать с клиентами ресторана «Феникс» в Интернете, где сосредоточены большие объемы различной рекламы. Как показывает практика, реклама в Интернете рассчитана на активных пользователей, как и способ распространения информации «от лица к лицу». Также благодаря Интернету у рестораторов появилась возможность продвижения ресторана через создание сайта-визитки, размещения ссылки и объявления в каталогах, размещения баннеров, контекстной поисковой рекламы, «вирусных» объявлений и ссылок.

Что касается PR, то учитывая усиливающуюся конкуренцию между предприятиями досугового питания, ресторанный бизнес заинтересован в проведении различных рекламных и PR- акций. Сегодня рестораторы пытаются привлечь клиентов, организовывая различные мероприятия, способствующие формированию на долгосрочную перспективу положительного имиджа предприятия, включающего положительную оценку клиентами и общественностью его значимости, престижа, репутации и известности.

Именно поэтому основными инструментами, играющими важную роль в изменении потребительского поведения, являются PR- и рекламные коммуникации, которые обеспечивают выполнение задачи продвижения продукции и услуг ресторана до конечного потребителя и способствуют повышению интереса к заведению, установлению положительного отношения и доверия клиента.

Использованные источники:

1. «Едим вне дома», материал журнала «Деловое обозрение», май 2009 №5 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://uldelo.ru/stuff/edim-vne-doma>
2. «Российский рынок общественного питания 2013» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://marketing.rbc.ru/articles/11/07/2013/562949987835652.shtml>.

*Шерманова М.У.
студент
Пономаренко Е.
студент
Гинц Р.
студент
специальность Информатика
Бегалин А.Ш.
старший преподаватель, научный руководитель
КГУ имени А. Байтурсынова
Казахстан, г. Костанай*

АНАЛИЗ МЕТОДОВ И СРЕДСТВ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ СЕТИ

Аннотация: В настоящее время вопросы развития и совершенствования компьютерных сетей становятся особенно актуальными. Средства администрирования сетей являются эффективным инструментом совершенствования управления работы сети, в том числе в таких областях компьютерной сети, как системное и сетевое администрирование.

Ключевые слова: сеть, компьютерные сети, администрирование сетей, средства администрирования, методы администрирования.

Администрирование сети заключается в обеспечении ее работоспособности и безопасности. Это достаточно сложная работа, связанная с решением большого числа постоянно возникающих проблем. В локальной сети значительного размера, тем более имеющую постоянный выход в Интернет, эти обязанности возлагаются на сетевого администратора, который занимается исключительно этими вопросами и отвечает за надежность работы сети и сетевую безопасность. И для того чтобы упростить и минимизировать работу администратора, созданы различные средства администрирования компьютерных сетей.

Традиционные методы управления основаны на использовании правил. Они предписывают системе управления в компьютерной сети предпринимать определённые действия (например, выдать предупреждающее сообщение на управляющую консоль) при наступлении определённых событий (превышение интенсивностью трафика заранее определённого порогового значения и др.).

Методы администрирования компьютерных сетей по способу выполнения бывают:

- физическими;
- системными;
- логическими.

Физический метод администрирования компьютерных сетей включает в себя работу сетевого или системного администратора вручную. То есть администратор должен управлять работой сети самостоятельно, например,

проверять работу сети, устранять неполадки на каждом пользовательском компьютере персонально, устанавливать устройства активного сетевого оборудования, персональных компьютеров, серверов, средств коммуникаций и другие. Физический метод администрирования сети требует тщательно распланировать инфраструктуру сети в целом и выполнять бесперебойную работу управления этой сетью.

Каждая задача администрирования сети имеет свою реализацию с помощью определенного метода и с помощью определенных средств администрирования. Другой метод администрирования сети, который не является сильно отличимым от предыдущего метода, а наоборот является его дополнением, - это метод системный.

Системный метод администрирования сети подразумевает метод с помощью специальных программных средств администрирования сетей, позволяющих минимизировать работу сетевого администратора. Так как физический метод администрирования усложняет работу администратора, а также не дает возможность для решения всех существующих задач администрирования, в этом случае используется системный метод администрирования сетей.

Логический метод администрирования подразумевает администрирование сетей по составленным правилам пользования и работы с сетью, то есть логический расчет того что и как должно работать. Данный метод должен использоваться по определенным правилам, обычно, когда сеть является собственностью предприятий, учреждений, которые заинтересованы в безопасности и конфиденциальности своей сети.

Одним из методов администрирования в ОС Windows, который доступен для обычного пользователя, то есть администрирования одного компьютера, либо небольших компьютерных сетей, - это компонент «Центр управления сетями и общим доступом». При помощи данного средства конфигурирования сетей можно выбирать сетевое размещение, просматривать карту сети, настраивать сетевое обнаружение, общий доступ к файлам и принтерам, а также настраивать и просматривать состояние ваших текущих сетевых подключений.

Одним из наиболее известных распространённых средств администрирования сети является служба каталогов Active Directory. Active Directory является самым главным преимуществом ОС Windows в администрировании сети. Изначально данная служба каталогов была создана для администрирования Windows-сетей. Но различные уровни взаимодействия с Active Directory могут быть реализованы в большинстве UNIX-подобных операционных систем.

Любой администратор, отвечающий за сопровождение сети и информационных систем, всегда сталкивается с задачей мониторинга всей инфраструктуры. Сложности в решении задачи мониторинга способствовали

к созданию отдельных мониторинговых систем, open source решений (Zabbix) и коммерческих решений (PRTG, Nagios).

Стоит отметить, что основные задачи администрирования могут решаться путем средств удаленного администрирования, в которых доступно несколько основных режимов работы это удаленное управление, передача файлов, чат, демонстрация своего рабочего стола. Примером таких систем являются TeamViewer, LogMeIn Pro, LiteManager.

Проанализировав данные методы и средства администрирования сетей, можно сделать некоторые рекомендации и выводы по ним.

Анализ систем мониторинга сети показал что для мониторинга Windows-сети лучше всего подойдет система мониторинга PRTG и Zabbix, но в данной ОС система Zabbix имеет много ограничений и проблем. Для мониторинга сети в Linux-сети подойдет система мониторинга Nagios и Zabbix. То есть в зависимости от инфраструктуры сети стоит выбирать данные системы администрирования сети. По результатам анализа можно отметить что системы мониторинга Nagios, Zabbix являются бесплатными программными продуктами, что не сказать о системе PRTG, которая является платным и цена может зависеть от используемых функции системы.

Проанализировав средства удаленного администрирования TeamViewer, LogMeIn Pro, LiteManager, можно сделать некоторые основные выводы при решении задач администрирования сети.

удаленного подключения или использования ее непродолжительные периоды времени. Удобно использовать с мобильных платформ, но не администрировать большое количество компьютеров. За дополнительные модули придется доплачивать.

Программа Litemanager подойдет для оказания удаленной поддержки, для администрирования нескольких десятков компьютеров абсолютно бесплатно, для настройки собственной службы удаленной поддержки. Стоимость программы самая низкая в своем сегменте и лицензия не ограничена по времени.

Программа LogMeIn Pro для удаленного администрирования не только сети но и администрирование системы в целом. Данная система удобна в использовании с мобильных платформ, но оно является платным продуктом, и чем больше компьютеров нужно администрирования, тем больше будет цена. Запутанный и не очень удобный интерфейс, ресурсоемкость и длительная выгрузка из памяти.

Следовательно, для рекомендации более эффективной работы удаленного администрирования подойдет средство Litemanager, но для более безопасной работы удаленного администрирования подойдет средство TeamViewer, так как эта система динамического распределения ID, а в Litemanager – статическая.

В настоящее время эффективная, безопасная работа в компьютерных сетях невозможна без администрирования. Современные технологии

предоставляют множество методов и средств администрирования, которые способствуют оптимальности работы компьютерной сети.

Использованные источники:

1. Поляк-Брагинский, А. В. Администрирование сети на примерах, 2е издание: учеб. для фак. инф. тех и гуманитар. Вузов / Поляк-Брагинский – СПб: БХВ - Петербург, 2012. – 432с.
2. Кенин, А. Самоучитель системного администрирования 1, 2е издания: учеб. для фак. инф. тех и гуманитар. Вузов /А. Кенин – СПб: БХВ-Петербург, 2008. – 560с.
3. Старовойтов, А. Администрирование сети на LINUX. Проектирование, прокладка, эксплуатация: учебн. –М: БХВ-Петербург, 2005.-288с.

Шигабетдинова Г.М., к.п.н.

старший преподаватель

Сергеева Т.С.

студент 3го курса

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

**РОЛЬ ЖЕНСКИХ ИЗДАНИЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕННОСТЕЙ
(НА ПРИМЕРЕ ЖУРНАЛА ELLE)**

Аннотация

В статье произведен анализ содержательных, структурных, жанровых, типологических характеристик женского журнала как инструмента формирования определенных ценностей у современной женщины.

Ключевые слова: женские издания, формирование ценностей женщин, журнал, типологические характеристики

Периодическое издание является мощным инструментом в формировании ценностей у современной женщины. Глянцевые издания у женщин приобретают определенный авторитет. К тому же они являются вполне доступным источником информации, который освещает стилистику современной «красивой» жизни, бренды и веяния мира моды и пропагандирует здоровый и комфортный образ жизни. Исходя из этого, нам предоставляется актуальным рассмотреть реальность функционирования и влияние женских журналов на формирование ценностей современных читательниц.

Глянцевые журналы стали неотъемлемыми путеводителями жизни современных людей во всём мире и в России. Известно, что российский глянец в большей степени является копиркой зарубежных журналов. Журналы о дорогой жизни являются спутниками нашей повседневной жизни, эталоном поведения и подражания. [1,24]

Для того, чтобы отследить специфику влияния женских журналов на формирование ценностей у современной женщины мы провели теоретико-прикладное исследование с разработкой критериев анализа журнала и их

характеристикой, а также оценили содержательную часть глянцевого журнала. Эмпирическим объектом нашего исследования стал журнал ELLE №195-206, в период с января по декабрь 2013 г. Наш выбор не случаен, он объясняется тем, что данный журнал является одним из самых популярных изданий среди девушек.

Теоретический анализ показал: исходя из полученных нами результатов, женский сегмент рынка СМИ исследователями классифицируется по различным критериям. Несмотря на некоторые расхождения при определении основных критериев деления на типологические группы, можно говорить, что на современном этапе развития журнальной периодики на первый план выступают такие факторы, как читательская аудитория, характер информации, целевое назначение, так как они отражают конъюнктуру рынка. Итогом теоретического анализа стала разработка критериев оценки женского издания. Нами были выделены блоки. Блок «*количественные характеристики*» выбран нами не случайно. Он покажет охват целевой аудитории, его массовость, сосредоточенности и восприимчивости целевой целевых групп.

Блок *Концепция издания* поможет определить способ понимания, трактовки издания у женщин, руководящей идеи для их систематического освещения как полезного источника информации.

Важным фактором издания является формирование *типологической структуры*, характер публикуемой информации. Анализ показал наличие четко прослеживаемой связи характера информации и потребности аудитории. Когда речь идет о характере информации, то имеются в виду информационные потребности и интересы уже известной нам аудитории.

Графическая модель издания очень важна для восприятия глянцевого журнала. Поэтому данный критерий считаем важным в эффективной модели издания для женщин.

Блок «*лингвистические особенности*» поможет нам выявить, с помощью каких языковых приемов стремятся редакторы издания довести информацию читателям о «сказочной жизни», привлечь его внимание.

Блок *PR-координирование* позволит отследить заинтересованность издания в своих читательницах, степень вовлеченности читателей в развитии журнала.[4,61]

Эмпирический анализ (контент-анализ журнала Elle) показал: концепция журнала заключается в рассмотрении моды через образ жизни. Журнал придерживается принципа «mix&match» (англ. «смешивай и сочетай»), когда модели люксовых брендов составляют один комплект с вещами средней ценовой категории. Такой подход демонстрирует главный закон Elle: индивидуальный стиль важнее сиюминутных течений моды.

Миссия у издания не прописана. Это говорит о том, что данный журнал не стремится позиционировать себя как один из способов формирования определенных ценностей у женщин. Допустим и второй

вариант - миссия журнала намеренно нигде не зафиксирована, т.к. она преследует исключительно экономическую выгоду – получение прибыли. Это подтверждается и тем, что журнал предназначен для обеспеченных женщин, главной проблемой которых является собственная внешность. Доля женской аудитория журнала составляет 96%.

Тексты глянцевого издания характеризуются активным использованием форм императива. Прежде всего, это обилие глаголов в повелительном наклонении, наблюдающееся как в названиях статей: «Учитесь плавать», «Отдохни по-королевски», «Узнай себя лучше», так и в текстах самих материалов: «Никогда не начинай отношений с мужчиной из жалости», «Помни, что услуги психоаналитика стоят дорого».

Императивность усиливается употреблением глагола в единственном числе. Специфической формой апеллирования выступает обращение к читательницам на «ты» авторов статей журнала создаёт атмосферу дружеского разговора, доверительной беседы.

В объединенном сегменте женских и модных изданий ELLE держит устойчивое лидерство по объему размещаемых рекламных полос - его рекламная доля составляет порядка 20%. Согласно закону № 12 "О рекламе" в средствах массовой информации объем рекламы не может превышать 40%, в результате журнал вынужден увеличиваться в размере. Это говорит о том, что для данного журнала реклама имеет большое значение, в отличие от статей, направленных на воспитание и формирование ценностей читательниц.

Проанализировав конкретное издание, нами выявлено, что журнал играет немаловажную роль в формировании ценностей у женщин. Журнал ELLE является ярким, «красочным отражением» действительности и даже частью жизни современной молодежи. Чтобы получить финансовую прибыль, редакция журнала ставит на первый план информационные материалы, которые с точки зрения ценностных ориентаций мало значимые для целевой аудитории. Затрагивая все стороны жизни современных женщин, журнал ELLE претендует на формирование образа и стили жизни своего читателя. Для всего объема глянцевого элитарной периодики стали привычны рубрики, посвященные обзору жизни знаменитых людей, киноновинок, анонсы интересных событий, культурных мероприятий рекламного характера, но в то же время в данных журналах актуальные социальные проблемы фактически не рассматриваются или игнорируются.

Журнал ELLE является для рекламодателей площадкой, через которую можно установить связь с покупательской аудиторией. Помимо этого, реклама играет большую роль в тиражировании не только товаров и услуг, но и стилей потребления [2,209]. Надо признать, что большое количество изданий такого типа в настоящее время активно занимаются формированием вкусов аудитории журнала. Приходится констатировать, что те возможности, которые заложены в глянцевых изданиях по

формированию ценностей современной женщины, используются для того, чтобы формировать у читательниц такую картину мира, которая заключается лишь в потреблении и стремлении «дотянуться до красивой глянцевой жизни».

Использованные источники:

1. Альперина С.И. Американское и российское издания журнала «Космополитен»: сравнительный анализ // Вестник МГУ, серия 10. Журналистика. 2010, № 2 (17 стр.);
2. Смеюха В.В. Особенности развития глянцевых женских журналов// ВЕСТНИК ВГУ. Серия: Филология. Журналистика. - 2010, - №1 - с. 209
3. Терпелец Ж.А. Женская журнальная пресса как подсистема во французских и российских СМИ // Текст. Дискурс. Концепт. Перевод: Монография / Под ред. В.В. Зеленской. Краснодар: Кубан. гос. ун-т, 20011. С. 76–144 (в соавторстве с В.В. Зеленской).
4. Ямпольская Р.М. Типологические особенности журналов для женщин. – М., 2009

Dirgėlienė I.

Master of Law

Kazimieras Simonavičius University

J. Basanavičiaus str. 29 A, LT-03109 Vilnius, Lithuania

COMPARATIVE ASPECTS OF THE APPLICATION OF THE PRINCIPLE OF GOOD FAITH IN DIFFERENT LEGAL SYSTEMS

Annotation. The principle of good faith is not officially recognized in all countries, but its impact on contract law is undisputed. The principle of good faith is particularly important in continental law countries, which directly establish the provisions of this principle in statute-books. Moreover it is also the basis of all institutes of civil law, while the obligation of good faith is acknowledged in all stages of contract law. The principle of good faith in the countries of common law is treated somewhat differently – its provisions apply only during the stage of the implementation of the agreement.

Keywords: legal principles, the principle of good faith, contract law, contractual relationship.

Introduction

What makes the principle of good faith significant on the international level is that it was included into the list of UNIDROIT principles. Article 1.7 of the UNIDROIT principles declares each country's obligation to act in good faith. Other international and national documents demand the obligation of acting in good faith too, although the agreement itself does not provide that. Although the contract does not oblige to refrain from any dishonest actions, those that could hinder the proper execution of the agreement are bound by the principle of good faith. One party of the agreement cannot use dishonest actions to reduce the contractual benefit of the other party. By fulfilling their obligations the parties must not explain the provisions of the agreement distorting contractual objectives. The application of the principle of good faith allows to terminate the contract only in cases when particularly relevant provisions of the agreement are infringed.

In Europe the principle of good faith has been established by the PECL formulated by the Commission of the Professor O. Lando.

This research is relevant, because academic works lack more detailed information on the comparative analysis of the application of the principle of good faith in different legal systems.

Novelty. The principle of good faith has recently been introduced to Canadian courts. France is also looking forward to changes in Civil Code, related to the application of the principle of good faith in contract law. These changes may influence not only contractual relationships between businessmen of these countries, but international contracts as well.

Research goal – to analyse the advantages and differences of application of the principle of good faith in various countries and its effect on contractual relationships.

Research object – the application of the principle of good faith in Lithuanian, English, French, Canadian and US law.

Research methods: the research was made using logical, descriptive and theoretical generalisation methods, which enable full disclosure of the essence of the principle of good faith in Lithuanian, French, English, Canadian and US law. The linguistic-legal explanation method was also used, which manifests itself in the literal analysis of judicial decisions.

1. The Concept and Meaning of the Principle of Good Faith

Many countries regard the principle of good faith as one of the major principles in contract law and some countries regard it as one of the major principles in the entire private law as well. J. Gernhuber states that good faith is regarded more like a specific concept, full of various political, religious or philosophical aspects rather than a human or legal category. He claims that good faith is a moral standard and a legal-ethical principle (Gernhuber 1998). Other authors of the legal doctrine emphasize that good faith should be regarded as the gate, through which moral values reach the law (Barriere *et al* 2004).

What makes the principle of good faith significant on the international level is that it was included into the list of UNIDROIT principles (International institute... 2004). Article 1.7 of the UNIDROIT principles declares each country's obligation to act in good faith. Other international and national documents demand the obligation of acting in good faith too, although the agreement itself does not provide that. Although the contract does not oblige to refrain from any dishonest actions, those that could hinder the proper execution of the agreement are bound by the principle of good faith. One party of the agreement cannot use dishonest actions to reduce the contractual benefit of the other party. By fulfilling their obligations the parties must not explain the provisions of the agreement distorting contractual objectives. The application of the principle of good faith allows to terminate the contract only in cases when particularly relevant provisions of the agreement are infringed.

In Europe the principle of good faith has been established by the PECL formulated by the Commission of the Professor O. Lando (Principles of... 2002).

Contemporary law explains good principle as a measure of value and moral category. It is regarded as honesty, ethics, openness, morality and loyalty (Garner *et al* 2004). The requirement for good faith obliges market participants to refrain from improper use of the methods of exercising rights conferred by contract law. It „...provides an opportunity to interpret, supplement and amend contracts and thus monitor the parties exercising their autonomy (Mak 2008).“

In her article *The Principle of Good Faith in Contract Law*, S. Mulevičiūtė (Mulevičiūtė 2013) makes a conclusion that “the doctrine of good faith, as an

undefined legal-philosophical category, has positive and negative aspects”. According to her, on one hand, the principle of good faith is a legal mechanism, which enables the law to remain dynamic and not fall behind the realities of life, on the other hand, the establishment of such (evaluative) norm in codified laws implies courts' ability to use an undefined right of discretion.

According to R. S. Summers, good faith is one of these concepts that do not have a fixed and clear content, and thus suggests defining the contents of good faith indirectly, i.e. via its antonym – dishonesty (Houh 2005). This opinion is supported by Lithuanian Supreme Court in the case 3K-3-15/2010: “From the legal perspective a person's honesty is measured according to personal information about certain facts. *Knowing* is understood as a person's possession of certain data, while *being obliged to know* is explained as a person's duty to act and inquire, and thus unjustified inaction is regarded as dishonest behaviour. Thus an honest acquirer can be regarded thus only if he/she has made an inquiry by means available, whether the person intending to enter into a contract does not have any creditors, or if the contract will not violate their interests (The decision in the civil case No. 3K-3-15/2010).”

2. The Application of the Principle of Good Faith in Lithuanian Contract Law

1 pt. of the Article 1.5 of the Civil Code indicates that by implementing their rights and duties, the subjects of civil legal relations must act according to the requirements of good faith. The civil law applies a presumption of good faith, according to which each person is regarded as honest if not proven otherwise. The Civil Code does not reveal the contents of the principle of good faith itself, but the content of this principle is explained in practice of Court of Cassation.

In the case No. 3K-3-44/2011 Lithuanian Supreme Court has provided a detailed explanation of the concepts of the principles of objective and subjective good faith: “Good faith is a value measure of the behaviour of the subject of legal relations, determined according to objective and subjective criteria. From the objective approach, good faith is explained as behaviour, which conforms to the requirements of reasonableness and fairness, i.e. careful, cautious and considerate behaviour. From the subjective approach, good faith defines a person's internal state in a specific situation, among other things, affected by the characteristics that make the subject individual, such as: in case of a physical person – his/her age, education, practical skills, etc., in case of legal persons – the type of activity, characteristics, business experience, etc. Both of these criteria are necessary in order to determine the person's honesty. In a specific situation honesty is a factual question. However, the requirements for its contents might differ, depending on the contracts concluded and the situation of the persons' environment (The decision in the civil case No. 3K-3-44/2011).”

A.S. Hartkamp, perceiving the concept of good faith as a legal category and value measure of a person's behaviour in the doctrine of continental law, reaffirms that “good faith is traditionally evaluated according two criteria – objective and subjective (Hartkamp 2004).”

In conclusion, it could be stated that from the subjective point of view good faith reveals a person's mental state in a specific situation. It is determined by analysing the answer to the question if the person could have known something, done something or not, considering his/her age, education, sophistication, life experience and factual circumstances of the case. Subjective honesty could also be regarded as factual honesty. Both objective and subjective criteria are necessary in order to determine if a person is really honest. A person can be regarded as honest only if he or she did not know or could not certain circumstances. A party claiming that another person is dishonest must prove that. The criterion of good faith is applicable not only to persons' behaviour, but also other legal areas.

According to the practice, formulated according to judicial precedents in specific cases (Case No. 3K-3-15/2008) by Lithuanian Supreme Court: “in case of a dispute regarding the contents and conditions of a contract, the contract must be explained by identifying the actual intentions of the parties of the contract, rather than solely considering their interrelation, the essence and goal of the contract, the circumstances of its conclusion, the negotiations of the parties regarding the contract, the behaviour of the parties after entering into contract and other significant circumstances. When interpreting a contract it is necessary to follow the general legal principles established in the Article 1.5 of the Civil Code. That means that the conditions of the contract must be interpreted in a way that the result of the interpretation would not be dishonest in respect of one of the parties (The decision in the civil case No. 3K-3-15/2008).”

In conclusion, the actions of the contracting parties must be prudent, the parties must agree regarding the contractual conditions and take responsibility arising out of the contract. The circumstances mentioned constitute the contents of the principle of good faith, yet none of these legal acts specifies how a person is identified as acting in good faith. Thus, good faith is a universally recognized and exemplary category, but at the same time it should be recognized as very abstract, therefore the contents of the principle of good faith should be specified by consolidating it in legal acts.

3. The Application of the Principle of Good Faith in French Law

The principle of good faith is not officially recognized in all countries, but its impact on contract law is undisputed. The principle of good faith is particularly important in continental law countries, which directly establish the provisions of this principle in statute-books. Moreover it is also the basis of all institutes of civil law, while the obligation of good faith is acknowledged in all stages of contract law. The principle of good faith in the countries of common law is treated

somewhat differently – its provisions apply only during the stage of the implementation of the agreement.

Pt. 3 of the Article 1134 of the Civil Code of France provides that contracts must be carried out in good faith (*de bonne foi*). Good faith is a classical concept of French law, yet it raises a certain distrust due to the fact that judges sometimes interfere too much in contract terms. Despite a number of researches aimed at defining the limits of the principle of good faith, its meaning, areas of application and changes that were definitely affected by the legislation of the European Union, remains doubtful.

Seeking to define different roles of good faith, Prof. M. F. Magnan of Sorbonne University, suggested a concept for each of the criteria of the principle of good faith. The concept of good faith limits differences, with regards to the standard of honest behaviour and if that behaviour affects the contents of the contract. According to the professor, the principle of good faith not only performs a procedural role, but also protects the trust of the other party. The role of good faith is important in certain circumstances, seeking to reduce the scope of the contract terms, limit the excessive obligation and separate implicit responsibilities, which differ from those laid down in the Article 1135 of the French Civil Code. Based on the additions of the principle of good faith, it is aimed at ensuring the sustainability of the contractual relations (Magnan 2012).

P. Mayer states that good faith is an open concept, which allows the legislators to introduce the flexibility necessary to the operation of the contract law (Mayer 1993). The French court practice presents an example of a honest implementation of obligations, when in some cases the parties are obliged to re-negotiate the terms of contract. Such a duty occurs due to actions of one of the party, which prevent the other party from receiving a part or the entire benefit, which was expected after implementing the terms of the contract.

France has been preparing to introduce a reform of the law of contracts and obligations for already several years, and the culmination of its implementation is expected already this year (2015). The Article 38 of the Constitution of France enables Governmental power to take action in the legal area in order to ensure legal safety and the efficiency of application of the law. In order to implement these goals the Government of France is authorised to change the structure and contents of the third book of the Civil Code: to modernise, simplify, improve readability, increase the accessibility of the general contract law, define the system of obligations and evidence law

The goal of the changes is to confirm the general principles of contract law, such as good faith and freedom of contract, also to define the major contract categories, explain rules related to the contract process and the provisions of negotiation, as well as contract proposal and acceptance, particularly considering the time and place. At the same time particular attention is focused on the concept of dishonest contract terms: there are intentions to adopt provisions which allow to punish the party, which abuses the incomprehension of the weaker party.

The draft amendment of the Civil Code of France includes additional provisions for the pt. 3 of the art. 1134, which state that contracts must be pecuniary and carried out in good faith, and that they are considered as one of the most important principles of contract law. According to the author, the amendments to the Civil Code of France will consolidate the implementation of the principle of good faith in the legal system of this country. It is also likely that the application of the provisions of this principle in court practice will be more flexible. The consolidation of the amendments to the Code is also welcome due to possibly better protection of the rights of the consumer as the weaker party.

4. The Application of the Principle of Good Faith in English Contract Law

A.S. Hartkamp notes that English legal system follows the principle of equity, which is often used in court precedents as an analogue of good faith (Hartkamp 2004).

Historically the provision of the principle of good faith has been transposed to the system of the English contract law. According to F. Teubner, due to the fact that the development of the provision of good faith was unnatural, certain authors have a negative attitude towards the negative consequences of this principle (Teubner 1998). R. Goode's opinion about the consequences of the transposition is even stricter (Good 1992). He claims that the principle of good faith directly transposed into the English law could be detrimental rather than useful, because the English law has an individual understanding of the provision of good faith, which interprets the principle in a more restricted manner than it is done in the tradition of the continental law. For example, in England a party is regarded as honest if its actions are open.

R. Zimmermann and S. Whittaker also regard the concept of good faith as something causing a lot of danger: "...it is often claimed that the English contract law does not acknowledge the general concept of good faith. It tolerates a certain moral insensitivity, while the economic efficiency and legal result of the case is regarded as more valuable than the absolute justice. Based on the principle of good faith, the duty to negotiate was even defined as naturally incompatible with the adversarial position of the parties in the negotiation, as well as impossible to implement in practice" (Zimmermann, Whittaker 2008).

English practice and legal doctrine in pre-contractual legal relationships does not recognize the duty to act in good faith overall and the principle of good faith is applied rarely and only during the implementation of the contract. This provision has been established by *Walford vs. Miles* (Miles 1992), a precedent of the British House of Lords in 1992. This precedent indicates that the obligation to negotiate in good faith is not effective in practice, because it completely does not comply with the position of the negotiating parties. Parties have a right to terminate the ongoing negotiations at any time, no matter the reason.

It is likely that the above-mentioned transposition in England and some other states of general legal system make the general category of the principle of good faith difficult to acknowledge. "The English law has not established general provisions of honest implementation of duties, but sometimes courts do not allow the parties to rely on certain provisions of the contract, if the court considers them different from the intention of the parties (European Contract Law 2008)."

As it was mentioned, English legal system does not have a general requirement for the concept of good faith, but this provision can be found in legal norms, which regulate specific legal relationships. E. McKendric states that the fact that English courts do not acknowledge the doctrine of good faith makes the issue of the doctrine of good faith painful. Moreover, there is a number of examples of English contract law, when English judges give priority to strict application of contract provisions than revealing justice in the case (Baele 2004).

G. Šulija's opinion differs from the positions indicated above. According to him, evaluation of the good faith or reasonableness of contract provisions should consider not only the relative positions of the parties, but also the contract practice of a specific business area. In order to attract foreign investors and international corporations to Lithuanian capital market and promote our country's market to foreign entities, legal regulation must be focused on strengthening the principle of the contract freedom. In this context it would be beneficial to evaluate and consider the legal experience of the states that rely on Anglo-Saxon legal tradition and work with a large part of the global financial corporations (Šulija 2012).

S. Mulevičiūtė rightly concludes: "The English law does not directly recognize the doctrine of good faith, but its influence on the entire legal system of the United Kingdom is obvious. The contents, meaning and application constructions of the principle of good faith may still become the object of dispute between the representatives of the legal doctrines (Mulevičiūtė 2013)."

5. The Application of the Principle of Good Faith in US and Canadian Law

Talking about the aspects of the application of the principle of good faith in the United States of America, E. A. Farnsworth emphasizes that USA is the only one among the countries of general law, which developed the principle of good faith and applies it at least for implementation of contracts (Farnsworth 1994). According to him, the principle of good faith in the legal system of the United States of America has three meanings. Good faith is explained as behaviour, which conforms to the fundamental principles of the contract law, only named differently. The second concept is based on the idea that the demand for good faith does not have content in itself, but it defines inappropriate behaviour, which may manifest in various forms, while according to the third concept, this principle keeps contract parties from using their contractual rights in a manner inconsistent with reasonable expectations of the other contractual party (Farnsworth 1995).

In some states of the USA the principle of good faith has been widely applied in contract law for a long time, while there are also states, where it has become a precedent only recently.

The first time Canadian Supreme Court adopted a decision defining the precedent of the application of the principle of good faith in contract law was only in 2014, in the case *Bhasin c. Hrynew 2014 SLS 71* (Hrynew 2014). This was the case when the general principle of good faith in implementation of contracts was acknowledged for the first time. This decision of Canadian Supreme Court was particularly important for local companies, because after this decision was adopted, courts consider not only the terms of contracts, but also the duty of the application of the principle of good faith. Companies will be obliged to take into the account the decision of the Supreme Court and consider, whether their contracts comply with the application criteria of the principle of good faith.

Canadian companies are advised to focus on the fact that if they fail to comply to contract terms in good faith, they may be required to pay the damages. The size of the remuneration depends on how the other party fulfilled their obligations. A party seeking to undermine the legitimate interests of contractual party cannot behave dishonestly.

According to the author, this resolution of Canadian Supreme Court marks the beginning of a new era of commercial dispute resolution. It is assumed that the application of this principle in specific situations will gradually merge into Canadian law by acknowledging the freedom of personal choice in doing business. The parties' attempts to obtain compensation for damage could be expected, even if the terms of the contract wording are technically permissible, yet it could be so that the parties may doubt the application of the principle of good faith. It is likely that companies will do their best to consider the principles of good faith when concluding contracts with their contractors or even concluding internal contracts, however such behaviour of the parties may be misleading and could increase the risk of disputes.

Conclusions

1. In Lithuania the actions of the contracting parties must be prudent, the parties must agree regarding the contractual conditions and take responsibility arising out of the contract. The circumstances mentioned constitute the contents of the principle of good faith, yet none of these legal acts specifies how a person is identified as acting in good faith. Thus, good faith is a universally recognized and exemplary category, but at the same time it should be recognized as very abstract, therefore the contents of the principle of good faith should be specified by consolidating it in legal acts.

2. The resolution of Canadian Supreme Court regarding the application of the principle of good faith marks the beginning of a new era of commercial dispute resolution. The parties' attempts to obtain compensation for damage could

be expected, even if the terms of the contract wording are technically permissible, yet it could be so that the parties may doubt the application of the principle of good faith. It is likely that companies will do their best to consider the principles of good faith when concluding contracts with their contractors or even concluding internal contracts, however such behaviour of the parties may be misleading and could increase the risk of disputes.

3. The draft amendment of the Civil Code of France includes additional provisions for the pt. 3 of the art. 1134, which state that contracts must be pecuniary and carried out in good faith, and are considered as one of the most important principles of contract law. The amendments to the Civil Code of France will consolidate the implementation of the principle of good faith in the legal system of this country and the European Union. It is also likely that the application of the provisions of this principle in court practice will be more flexible. The consolidation of the amendments to the Code is also welcome due to possibly better protection of the rights of the consumer as the weaker party.

4. In English legal system there is no general requirement for the concept of good faith, but this provision can be found in legal norms, which regulate specific legal relationships. The English law does not directly recognize the doctrine of good faith, but its influence on the entire legal system of the United Kingdom is obvious. The contents, meaning and application constructions of the principle of good faith may still become the object of further disquisition of the representatives of the legal doctrines.

References

Legal acts

1. Constitution of the Republic of Lithuania.
2. The Civil Code of the Republic of Lithuania.
3. International Institute for the Unification of Private Law. UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts. Rome: 2004. 1.7 str.
4. Principles of European Contract Law (Parts I, II and III). 2002. 1,201 str.

Court practice

5. The decision in the civil case No. 3K-3-15/2010, made on 2 February 2010 by the Panel of Judges of the Division of Civil Cases of Lithuanian Supreme Court.
6. The decision in the civil case No. 3K-3-44/2011, made on 08 November 2011 by the Panel of Judges of the Division of Civil Cases of Lithuanian Supreme Court.
7. The decision in the civil case No. 3K-3-15/2008, made on 28 January 2008 by the Panel of Judges of the Division of Civil Cases of Lithuanian Supreme Court.
8. Bhasin c. Hrynew 2014 SCC 71, 2014.
9. Walford v. Miles. 1992. 2 AC 128, 138.

Special literature

10. Mulevičiūtė S.(2013) Sąžiningumo principas sutarčių teisėje/ Mokslinės Minties šventė. MRU

11. Šulija G.(2012) Sutarties laisvės principas ir jo taikymo ribos: analizė tarptautinių aviacijos sandorių pavyzdžiu. Teisės problemos. Nr. 4 (78), p. 44
12. Garner B. A., et al. (2004) Black's Law Dictionary.
13. Baele H. G., et. al. (2004) Chity on Contracts. Volume 1. General Principles. Twenty-ninth edition. London: Sweet & Maxwell.
14. Farnsworth E. A. Duties of good faith and fair dealing under the UNIDROIT principles, relevant international conventions, and national laws. Tulane: Journal of International and comparative law. 1994. p. 59-63.
15. European Contract Law. Materials for a Common Frame of Reference: Terminology, Guiding Principles, Model Rules. Sellier: European law publishers. 2008. P. 543.
16. Mak Ch., Fundamental rights in European contract law: a comparison of the impact of fundamental rights on contractual relationships in Germany, the Netherlands, Italy, and England. - Austin (Tex.): Kluwer Law International, 2008. p. 32.
17. Zimmermann R., Whittaker S., Good faith in European Contract Law. Cambridge: Cambridge University Press. 2008. p. 15.
18. Teubner G., Legal Irritants: Good faith in British Law or How Unifying Law Ends Up in New Divergences. Modern Law Review, 1998. Nr. 61. p. 17.
19. Barrière F., Basedow J., Berger K.P., ir kt., (2004) Towards a European Civil Code /red. Hartkamp A., Hesselink M., Hondius E. ir kt. Nijmegen: Kluwer Law International.
20. Goode R. The Concept of Good Faith in English Law. Centro di studi e ricerche di diritto comparato e straniero. Roma. 1992. p. 7.
21. Hartkamp A. S., et al. Towards a European Civil Code. The Hague, London, Boston: Kluwer Law International 2004. p. 350 - 369.
22. Houh E. M. S., The Doctrine of Good Faith in Contract Law: A (Nearly) Empty Vessel
23. Gernhuber J. (1998) Bürgerliches Recht: ein systematisches Repetitorium. München: Beck.
24. Mayer, P., Le Principe de Bonne Foi devant les Arbitres du Commerce International, in: Festschrift Pierre Lalive, Basel, Frankfurt a. M. 1993. p. 543.
25. Magnan M. F., Le rôle de la bonne foi en droit des contrats Essai d'analyse à la lumière du droit anglais et du droit européen. Institut de Droit des Affaires. 2012. p. 6.

*Апанасенко О.Н., к.пед.н.
доцент, зав. кафедрой экономики и права
АОУ ВПО «Ленинградский государственный
университет им. А.С. Пушкина»*

*Алтайский филиал
Малюков С.Г., к.юр.н.
доцент*

*Ленинградский государственный
университет им. А.С. Пушкина Алтайский филиал
Россия, г. Барнаул*

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ ПРАВОПРИМЕНЯЮЩИХ СУБЪЕКТОВ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: Авторы статьи утверждают, что при отсутствии профессиональных правоприменителей, любой закон «повисает» в воздухе и напротив, слабый закон в руках профессионалов способен принести общественную пользу. Рассматриваются различные точки зрения на демократию со времен Аристотеля, ситуация диктатуры общественного мнения. Делается вывод о том, проблемы повышения эффективности правоприменительной деятельности заключается не в демократии как таковой, а в уровне профессионализма правоприменяющих субъектов.

Ключевые слова: правоприменяющие субъекты, профессионализм, демократия, общественное мнение, общественные системы.

Общеизвестно, что эффективность применяемой нормы права находится в прямой зависимости не только от качества правового материала и от того, насколько квалифицированно законодатель сформулировал правовое предписание, но в значительной степени от уровня профессионализма самих правоприменяющих субъектов, где осуществление правоприменительной деятельности напрямую связано с повышением эффективности существующей правовой системы.

«Закон – что дышло, куда повернул – туда и вышло», - именно так в наши дни звучит популярная пословица, вполне адекватно отражающая уровень правового нигилизма, присущий не только массовому сознанию, но и сознанию весьма значительной части политической элиты российского общества. При этом если далеко не каждый член нашего плюралистического общества сможет интерпретировать точное значение слова «дышло», сказав «куда» и «зачем» необходимо его поворачивать, то смысл пословицы, так или иначе, понятен всем. Подобное нелюбезное сравнение «закона» с «дышлом» крестьянской телеги, на наш взгляд, имеет и другое объяснение, поскольку еще со времен Аристотеля известно, что в обстановке правового нигилизма и при отсутствии профессиональных правоприменителей, любой закон, в буквальном смысле, «повисает» в воздухе. И напротив, явно слабый закон в руках профессионалов и в обстановке строжайшего режима

законности способен принести ощутимую общественную пользу. В указанной связи представляется уместным привести рассуждения Аристотеля по поводу античной демократии. «Демократия есть форма правления, где должности занимаются по жребию... Основным началом демократического строя является свобода.. А одно из условий свободы – быть управляемым по очереди и править... равенство осуществляется в количественном отношении, а не на основании достоинства» [1].

Ввиду существующей понятийной разницы термин «демократия» у античных авторов воспринимается далеко не однозначно, поскольку одни авторы не различали указанных нюансов и восхваляли демократию как общественный строй, в котором власть формально «как бы» принадлежит народу. Другие, напротив, в резкой форме критиковали демократию за отсутствие в ней реального народоправства при явной подмене подлинных элит демагогами (вождями «простого народа», «пророкам толпы»), либо при их скрытой подмене, элитой, узурпировавшей всю власть в государстве.

Аристотель в своей «Политике» пытался модифицировать демократию, из которой, по его мнению, лучшая та, в которой все равны и властвует закон. Вместе с тем, сформулированная им «власть закона» представляет собой не более чем констатацию внешнего факта, не имеющего никакой собственной устойчивости, поскольку сам закон, по Аристотелю, соблюдают настолько и до тех пор, пока это выгодно социальным группам, влияющим на процесс управления. Как только меняются интересы и выгода последних, меняется и закон. Реальными же гарантами существования и действия закона являются субъекты, наделенные фактической властью и осуществляющие от имени государства и во имя общественного блага правоприменительную деятельность. В то же время, когда за фасадом демократии не скрывается реально правящая элита, речь идет о власти случайных демагогов, авантюристов и временщиков. Анализируя такой вариант «демократии» - без явных правящих элит, - Аристотель противопоставляет его «политии». Представляется интересным то обстоятельство, что проницательные наблюдения Аристотеля о сущности данного строя, сделанные в эпоху его зарождения и развития, сегодня не менее актуальны, чем в эпоху античности.

Характерно, что в эпоху античности подобных взглядов на демократию придерживался не только Аристотель. Так, например, в «Истории» Геродота представлена обобщенная критика популярных в то время представлений о демократии: «Недопустимо нам, спасаясь от тирана, попасть под власть необузданной черни. Ведь тиран, по крайней мере, знает, что творит, а народ даже не знает... Очертя голову, подобно бурному потоку, без смысла и рассуждения, бросается он к кормилу повеления [2]. В свою очередь Сократ писал: «Глупо должностных лиц в государстве выбирать посредством бобов (жеребья), тогда как никто не хочет иметь выбранного бобами рулевого, плотника, флейтиста или исполняющего

другую подобную работу, ошибки в которой приносят гораздо меньше вреда, чем ошибки в государственной деятельности [3].

Гражданам России, как никому другому, на себе испытавшим все «прелести» перехода от тоталитаризма к «либеральной» демократии и от «либеральной» демократии к «управляемой» демократии хорошо знаком итог этой глупости: «При демократии опять-таки пороки неизбежны, а лишь только низость и подлость проникают в общественные дела, то... возникают крепкие дружественные связи. Ведь эти вредители общества действуют заодно, устраивая заговоры. Так идет дело, пока, какой-нибудь народный вождь не покончит с ними, за это такого человека народ уважает, и затем этот прославленный вождь становится единовластным правителем» [4].

Сегодня более чем актуально звучат слова Сократа, который в свое время подметил: «Самое ужасное – это уравнивание в правах людей порядочных и дурных, а самое справедливое – тщательное проведение разграничения между ними, с тем, чтобы люди неравные между собой, не получали и равных благ, но каждый пользовался и положением и почетом по достоинству. Между тем олигархические демократические государства всегда добиваются равенства среди тех, кто располагает гражданскими правами, и высоко ценится, если один ничем не может иметь преимущества перед другим – обстоятельство, которое на руку дурным людям» [5].

Описанный современниками античной демократии режим диктатуры общественного мнения – это предельный, редко встречающийся на практике особый способ построения отношений между общественным мнением и властными структурами. Его скорее следует рассматривать как «идеальный тип», характеризующий крайнюю степень популизма. Для него свойственна крайняя слабость всех властных структур, их неустойчивость, подверженность воздействию со стороны эмоционально окрашенных оценок различных массовидных социальных общностей.

В режиме диктатуры общественное мнение далеко выходит за пределы своей компетентности. Его субъект не имеет никаких сомнений в том, что нет ни одной социально значимой задачи или проблемы, решение которой он не смог бы найти в ходе своей непосредственной оценочно-ценностной деятельности. С другой стороны, конфигурация описанной общественно-политической ситуации и расстановка сил в обществе такова, что у органов власти нет возможностей противиться претворению в жизнь результатов этой деятельности. Более того, именно они вынуждены организовать данный процесс, поощряя демагогов.

Ситуация диктатуры общественного мнения – это обстановка слабости институтов власти и органов управления, их неспособности эффективно выполнять основные задачи, обеспечивающие нормальное функционирование общества, неспособности управлять экономическими, социальными и политическими процессами. Для общественных систем, находящихся в ситуациях такого рода, присуща нестабильность,

неустойчивость. Это не может продолжаться сколько-нибудь длительный период. Власть здесь становится, как правило, марионеткой в руках агрессивно настроенной массы и тех, кто умело ею манипулирует. На смену демократии зачастую приходит «демегогократия» - власть случайных авантюристов и временщиков.

Как итог чаще всего – ликвидация старого субъекта власти как такового и далее, либо временное безвластие, то есть продолжение стихийного воспроизводства анархического режима диктатуры общественного мнения, либо приход к власти «вожаков» и «пророков» толпы. И тогда вполне вероятно быстрая инверсия режима – от диктатуры общественного мнения к его подавлению и тирании.

История видела немало таких быстрых метаморфоз. От многоцветья и полифонии умирающей роялистской Франции 80-х годов XVIII века к якобинской диктатуре и кодексу Наполеона. От находящегося во власти либерально-анархического общественного мнения февральского Петрограда 1917 года к Петрограду большевиков и ВЧК.

Таким образом, «буйство» общественного мнения всегда заканчивается очень быстро либо путем легитимизации харизматического предводителя народа и восстановления народоправства, что весьма редко, либо путем полного самоуничтожения народовластия при явном или скрытом захвате реальной власти и управления наиболее мобилизованной элитой.

Рассмотренные нами точки зрения современников античной демократии позволяют сделать вывод о том, что сердцевина проблемы повышения эффективности правоприменительной деятельности заключается не в демократии как таковой, а именно в уровне профессионализма правоприменяющих субъектов.

Использованные источники:

1. Аристотель. Политика. – М.: Ладомир, 1995. –С. 118.
2. Геродот. История. В 9-ти книгах. – Т.1. – М.: Ладомир, 1993. – С. 165.
3. Античная демократия в свидетельствах современников. – М.: Ладомир, 1996. – С. 193.
4. Геродот. Указ. Соч.- С. 167.
5. Античная демократия в свидетельствах современников. – М.: Ладомир, 1996. – С. 191.

*Асеев С.Ю., к.и.н.
доцент
Попов Н.Е.
магистрант 2 курса
Алтайский государственный университет
Россия, г. Барнаул*

ПРОБЛЕМА ОПТИМИЗАЦИИ ПАРАМЕТРОВ ИЗБИРАТЕЛЬНЫХ ФОНДОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация. В статье ставится задача рассмотреть пути совершенствования избирательного законодательства Российской Федерации. В результате проведенного анализа авторы статьи указывают на аспекты, которые способны улучшить избирательный процесс, сделать его доступнее и понятнее.

Ключевые слова: избирательное законодательство, избирательный фонд, избирательные комиссии, муниципальный барьер.

В настоящий виток развития избирательного законодательства мы видим перспективу объединения законодательства вокруг единого дня голосования, передачу определенных полномочий на федеральный уровень – Центральной избирательной комиссии Российской Федерации.

Безусловно, важность избирательного законодательства на территории субъектов федерации очевидна, но для системного понимания избирательного процесса необходимо внести единообразие представления и трактовки нормативно-правовых актов регулирующих данную сферу.

Единообразие необходимо в:

- сроках публикаций итоговых финансовых отчетов и их общедоступности на сайтах избирательных комиссий субъектов федерации. В настоящее время избирательные комиссии забывают в срок разместить на своих сайтах в общий доступ финансовые отчеты кандидатов;

- форме представления сводного финансового отчета кандидата в публичном доступе. На сегодняшний момент Избирательные комиссии субъектов федерации размещают их в двух форматах, один из них является на наш взгляд полным (по статье получение, расходование, поступления, список лиц, совершивших взнос и т.д.) и общим (указывается только израсходованная сумма). Естественно, мы считаем обязательную и безальтернативную подачу сводного финансового отчета в полном объеме.

Необходимо исключение недобросовестной работы избирательных комиссий субъектов Российской Федерации. Недопущение фактов утаивания информации, её общедоступность и реальную возможность получения информации. К сожалению, некоторые избирательные комиссии не следят за техническим состоянием сайта, бывают, не работают активные окна сайта, ссылки или вовсе сам сайт, причем, если проблему с некорректной работой сайта решают, то ссылки на архив выборов остаются не решенными.

Также необходимо упростить доступ к документам избирательной комиссии, в частности к сводным финансовым отчетам кандидатов. Сейчас размещение документов происходит в таких форматах:

- на сайте избирательной комиссии в отдельном окне посвященном единому дню голосования можно выбрать уровень выборов и найти необходимые данные в открывшемся окне, или просмотреть каждую вкладку, для понимания в какой же всё-таки разделе размещена информация;

- на сайте в разделе документов и решений Избирательной комиссии субъекта федерации. В данном случае процедура поиска может существенно затянуться из-за невыполнения избирательной комиссии законных требования по размещению информации. В случае если же решение было принято и информация была размещена, не всегда название документа соответствует тому, что вы ищите (в нашем случае итоговый финансовый отчет кандидатов), а это значит необходимо просмотреть каждый документ, каждое решение избирательной комиссии с момента признания выборов состоявшимися и не факт, что найдя решение вы найдете в нем искомый документ (например, Челябинская область);

- в системе ГАС выборы на сайте Центральной избирательной комиссии Российской Федерации и/или на сайте Избирательной комиссии субъекта федерации. Считаем необходимым полный перечень информации, касающейся не только избирательных фондов, но и всех основных моментов избирательного процесса смежно публиковать в рамках данной системы, что приведет к единому процессу поиска информации в рамках одной системы, упростив доступ всем заинтересованным сторонам к избирательному процессу.

Предлагаем ввести единый способ подачи информации касающейся размера муниципального барьера. В данном случае, на всех сайтах избирательных комиссий субъектов Российской Федерации были найдены документы (решения) поясняющие порядок сбора подписей, их минимальное число и максимально допустимое, везде прилагался список лиц, поставивших свою подпись за определенного кандидата. Однако в отношении второго порога муниципального фильтра – поддержка от глав и депутатов городского уровня, ясность была в трёх субъектах федерации, в них было чётко обозначено число подписей, которые можно собрать в каждом из муниципальных районов (округов) с указанием нужного минимального числа и числа резервных подписей.

Разработать и использовать единую методику расчета размера избирательного фонда. Это означает вывести данный аспект из ведения регионов и отдать на федеральный уровень, так как проведенный анализ показал отсутствие системы расчета избирательных фондов на выборах высших должностных лиц, примечательно, что для выборов представителей органов законодательной власти данный момент так же характерен, в отличие от выборов местного значения.

Применение данных предложений повысит быстроту, качество представляемой информации, увеличит её прозрачность, улучшит условия для реализации граждан Российской Федерации своего пассивно права. Положительно отразится на добровольном принятии гражданами инициатив государства, ведь инициативы должны быть не только действенными, но простыми и понятными для понимания граждан.

В совокупности с рассмотренными предложениями по оптимизации работы Центральной избирательной комиссии Российской Федерации, Избирательных комиссий субъектов Российской Федерации, избирательного законодательства Российской Федерации, в том числе носящие экономический аспект, способны реально улучшить избирательный процесс, сделать его доступнее, понятнее, удешевить его.

Выполнение указанных предложений способно повысить интерес граждан к политической жизни, к институту выборов в целом. Данные аспекты и их развитие, безусловно, важны для российского общества.

Ахметшин И.И.
студент

Ураев Р. Р., к.с.н.
доцент

Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

СПЕЦИФИКА ЯПОНСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ

Выбранная тема исследования является весьма актуальной в связи с тем, что в современных условиях необходимо создание эффективной системы управления, прежде всего в органах государственной власти и местного самоуправления.

В качестве примера рассмотрим японскую модель управления. Под японской моделью нужно понимать основополагающие управление, а не те отдельные «экзотические элементы» системы управления (пожизненный наем, размер заработной платы в зависимости от стажа и возраста), на котором обычно акцентируют внимание [1].

В японской модели управления можно выделить следующие основные характеристики: [4]

1) Отношение субординации, которая в первую очередь определяет отношения руководства- подчинения внутри компании, выражение уважения традиционной культуре японцев, почтительное отношение друг к другу, уважение старших.

2) Японское управление, прежде всего, идеологизированное управление с точки зрения сопричастности друг другу, уважительное отношение к коллегам, и главное, создание у работников организации чувства семьи.

3) Работник не только средство достижения целей, но и сам – цель управления. Причем не как человек с его интересами, желаниями и потребностями, а как носитель определенных отношений, как член группы, член организации (через морально-психологический климат, высокий уровень научно-технического состояния производства, ускоренное развитие нововведений и т.п.).

4) Для японцев управление организацией, производством – прежде всего управление персоналом, решение вопросов, связанных с человеком. Компания берет на развитие своих сотрудников, их обучение и повышение квалификации.

В основе традиционной японской методологии принятия решений лежит система «ринги». Буквально перевести этот термин можно как «получение согласия на решение путем опроса (без созыва совещания или заседания)».

Также в японской организации можно выделить три основных уровня управления: [5]

1) «Кэйэй» (руководство) - высший стратегический уровень управления. К нему относятся: должности председателя и членов совета директоров, президента, вице-президентов и руководителей центральных служб. На этом уровне определяются стратегические цели и политика компании.

2) «Канри» (администрация) - средний тактический уровень. К нему относятся: должности руководителей отделений фирмы и начальников отделов.

3) «Иппан» (рядовой состав) - оперативный уровень управления. К этому уровню относятся должности линейных управляющих: руководители групп, начальники смен, участков, а также мастера и бригадиры.

Основной отличительной чертой японской модели управления является преданность идеалам фирмы, которая проявляется через ряд ступеней. Прежде всего, это преданность группе, затем преданность своей секции, отделу, предприятию и, наконец, фирме. Руководители японских организации вовремя осуществляют организованное действие, чтобы подчиненные работали и трудились в правильном направлении [3].

Японская модель управления персоналом во много раз отличается от российской, поскольку она основывается на менталитете своих сотрудников. На наш взгляд, это одна из главных проблем внедрения японского опыта в российские предприятия и организации.

Во-первых, это подбор кадров, который основан на работе с персоналом. В Японии важным условием высокой производительности труда является корпоративный дух, то есть практически полное отсутствие конфликтов и слаженная работа в коллективе.

Во-вторых, учитывая нашу российскую ментальность должна соблюдаться субординация. В руководителях, работник должен видеть не

командира, а строгого наставника. В Японии такое отношение воспитывается с самого детства, а в России, к сожалению, это не так [2].

Примером использования японской модели управления является кондитерская фабрика «Большевик». На кондитерской фабрике применяют систему ТРМ: Total Productive Maintenance – системе продуктивного обслуживания оборудования с участием всего персонала. Она была разработана и впервые реализована более 30 лет тому назад на предприятиях, входящих в группу компаний Тойота, и с тех пор непрерывно совершенствовалась [4].

В ОАО «Большевик» освоение системы ТРМ предпринято для повышения конкурентоспособности фирмы на мировом рынке, сокращения потерь от простоев и замедления работы оборудования, улучшение качества трудовых ресурсов, т.е. воспитание квалифицированных специалистов по оборудованию и формирование заинтересованного отношения, как для операторов, так и для ремонтников по обслуживанию и совершенствованию оборудования [4].

Система ТРМ позволяет добиться радикального улучшения по шести группам показателей:

- повысить производительность труда по добавленной стоимости в 1,5-2 раза, во столько же раз увеличить загруженность оборудования и сократить число поломок и аварий в десятки и даже сотни раз;
- уменьшить число случаев брака и рекламаций в 5-10 раз;
- снизить себестоимость на 30%;
- практически исключить случаи нарушения сроков поставок и сократить объем незавершенного производства на 50%;
- исключить производственный травматизм, повлекший невыход на работу, и превышение установленных нормативов воздействия на окружающую среду;
- повысить в несколько раз инициативность персонала, измеряемую числом поданных сотрудниками рационализаторских предложений.

Также система ТРМ начала развиваться ОАО «КамАЗ».

Таким образом, основные черты японской модели управления востребованы на практике, и, соответственно, необходимо их дальнейшее развитие в нашей стране.

Использованные источники:

1. Добраев, В.Л. Теория организации управления в Японии [Текст]: учебник/ В.Л. Добраев. - М.: Экономика, 2010.- 99 С.
2. Добровольский, Б.Н. Япония: проблемы эффективности экономики [Текст]: учебник/ Б.Н.Добровольский. – М., Мысль, 2010.-49-80 С.
3. Маляров, И.В. Японский прорыв. Значение для российского общества [Текст] /И.В. Маляров// Свободная мысль. - 2010. - № 15. - с.99 - 101.

4. Пшенников, В.В. Японский менеджмент [Текст]: учебник/ В.В. Пшенников.- М.: Япония сегодня, 2012.-99 С.

5. Центральная научная библиотека [Электронный ресурс] URL: <http://www.0sk.ru/> (дата обращения 27.03.2015).

Балобанова С.С.

студент 3 курса

факультет экономики и управления

Ахмадеева Л.Р.

студент 3 курса

факультет экономики и управления

Султанов А.А.

старший преподаватель

кафедра теории и методики обучения права и правоведения

Елабужский институт КФУ

Россия, г. Елабуга

ПРОФИЛАКТИКА ПРЕСТУПНОСТИ СРЕДИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ И МОЛОДЕЖИ КАК АКТУАЛЬНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА

Аннотация: В статье рассматриваются основные понятия социальной работы, приведена динамика совершенных преступлений несовершеннолетними и молодежью, обозначены средства борьбы с преступностью, а также приведены профилактические мероприятия.

Ключевые слова: Социальная работа, преступление, профилактика преступности, преступность, ювенальная юстиция.

Социальная работа как профессия в нынешнем виде возникла в России в 1991 году. Появление новой специальности было вызвано масштабными изменениями в нашем обществе, связанными с социальным кризисом и, как следствие этого, появлением уязвимых групп населения, нуждающихся в профессиональной помощи и поддержки и не только материальной.

Теория социальной работы исследует не глобальные социальные процессы, а конкретные проблемы жизнедеятельности человека, группы, общности людей. Это не означает упрощения ее предмета, поскольку социальные явления и отношения не являются неизменными, унифицированными [1, с. 38].

Одной из самых острых проблем современности является правонарушение несовершеннолетних и молодежи. По официальным данным Государственного комитета статистики России, в 2014 году количество преступлений, совершенных несовершеннолетними и молодежью, составило более 50 тысяч.

Каждое второе преступление несовершеннолетних - тяжкое. Растет преступность среди девушек. На 23% увеличилась рецидивная преступность. До 60% молодых людей, совершивших противоправные действия,

находились в нетрезвом состоянии. Почти 45% подростковых правонарушений имеют групповой характер. Изменилась социальная характеристика и структура преступных подростковых группировок. Сегодня численность одной группировки составляет 50, 100 и более человек.

С каждым годом преступность приобретает все больший и больший размах. Она ежедневно во всем мире уносит десятки тысяч человеческих жизней, приносит людям большие страдания и муки, вызывает обществу большую имущественный и моральный вред. Только в России от рук преступников ежедневно в среднем гибнет 14 человек.

К числу мер воздействия на преступность несовершеннолетних относятся [2, 149]:

1. Коррекция государственной политики в сторону развития в ней социальной составляющей (в частности, политики в области укрепления семьи, материнства и детства, молодежной политики и т. д.).

2. Развитие системы государственных органов, выполняющих функции профилактики преступности несовершеннолетних.

3. Развитие сферы досуга, активное приобщение детей и подростков к занятию физической культурой и спортом.

4. Улучшение подготовки учительских кадров в педвузах, ориентация их на выполнение воспитательных функций, сотрудничество с родителями, компенсацию недостатков и пороков семейного воспитания.

5. Формирование так называемой ювенальной юстиции, специализирующейся на расследовании и судебном разбирательстве уголовных дел в отношении несовершеннолетних.

6. Развитие системы наказаний несовершеннолетних преступников и правонарушителей.

7. Ужесточение карательной практики в отношении лиц, применяющих насилие в отношении несовершеннолетних, вовлекающих их в преступную деятельность.

Под профилактикой преступности следует понимать своеобразный, наиболее гуманный способ борьбы с преступностью, средство поддержания надлежащего уровня правопорядка в обществе, обеспечения прав и законных интересов граждан [3, с. 151].

Профилактика преступности, как и каждая дисциплина, основывается на определенных принципах, господствующих общих положениях, несоблюдение которых может повлечь за собой ряд негативных последствий и свести на нет проведенную в этом направлении работу.

К таким принципам прежде относятся [4, с. 68]:

1. Законность - то есть, соблюдения при проведении профилактической работы предписаний нормативных актов.

2. Гуманизм - то есть, моральное человеческое отношение к объекту профилактики.

3. Индивидуальный подход. Этот принцип означает, что к каждому человеку следует подойти во время проведения профилактической работы с учетом ее индивидуальных волевых, психических, профессиональных и других особенностей.

4. Комплексность. Наиболее действенный результат приводит не отдельное средство профилактики, а целый комплекс.

5. Своевременность - то есть, профилактическая работа должна быть осуществлена своевременно.

К индивидуальным профилактическим мероприятиям можно отнести:

1. Вынесение официального предостережения о недопустимости антиобщественного поведения.

2. Постановка на профилактический учет.

3. Установление административного надзора.

4. Привлечение виновных к установленной законом административной или уголовной ответственности.

Создание обстановки нетерпимости к любым проявлениям нарушения правопорядка, привлечения к борьбе с ними широких слоев населения, общественных формирований и организаций - вот те конкретные шаги, которые сейчас следует осуществлять, чтобы добиться поставленной цели.

Итак, социальная работа - это система теоретических знаний, которая имеет целью обеспечение социальной справедливости путем вдохновения и поддержки наименее защищенных слоев общества и противодействия факторам социального исключения. Социальная работа должна способствовать укреплению стабильности и безопасности в обществе. В ст. 7 Конституции РФ определяется как социальное государство. Социальные проблемы и деформации могут помешать экономическому возрождению, политической стабильности страны. В их преодолении, предотвращении связанных с ними угроз важное значение имеет достижение социальной безопасности. Социальная работа активно способствует этой цели.

Использованные источники:

1. Басов Н.Ф. Социальная работа с молодежью [Электронный ресурс]: Учебное пособие для бакалавров / под ред. Н. Ф. Басова. - 4-е изд. - М.: Дашков и К, 2013. - 328 с.

2. Новикова З. Насилие за насилие // Преступность несовершеннолетних. Аргументы и факты, № 16, 2011. - 349 с.

3. Павленюк П.Д. Методология и теория социальной работы: Учебное пособие / П.Д. Павленюк. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 267 с.

4. Холостова, Е. И. Социальная работа в схемах [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Е. И. Холостова. - 3-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. - 100 с.

*Баранова И. А.
магистрант
СГА*

Россия, г. Москва

НЕУСТОЙКА, КАК СПОСОБ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЯ. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ

Аннотация. В законе о защите прав потребителя закреплены последствия нарушения продавцом срока передачи предварительно оплаченного товара потребителю в виде неустойки. В данном случае, являясь одним из способов защиты гражданских прав и гражданско-правовой ответственности, неустойка выступает важным звеном в области обеспечения обязательств. Однако, на практике остается множество спорных вопросов, как в области определения неустойки, так и в области снижения размера неустойки.

Ключевые слова. Гражданско-правовая ответственность, размер неустойки, обеспечение исполнения обязательств, подрядчик, потребитель, продавец, защита гражданских прав.

Проводя исследования неустойки в сфере защиты прав потребителей, необходимо отметить, что современная научная доктрина имеет очень мало исследований и монографий, где проводилось бы специальное исследование, посвященное проблемам неустойки. Однако, на сегодняшний момент остается много вопросов правоприменительной практики.

Одним из таких проблемных моментов является определение размера неустойки. Как утверждает, Д. А. Гришин «неустойка представляет собой средство стимулирования должника к надлежащему исполнению обязательства, побуждает его под страхом обязательного наступления известных ему заранее неблагоприятных последствий исполнить принятые на себя обязательства. Одна из целей установления неустойки - предупредить нарушение обязательства. В то же время, широкое применение и распространенность неустойки в качестве способа обеспечения исполнения обязательств объясняется в значительной мере тем, что она представляет собой довольно удобное с технической точки зрения средство компенсации потерь кредитора, вызванных нарушением своих обязательств его контрагентом» [1; с. 9]. Рассматривая данную позицию, можно говорить, что за ранние не может быть предусмотрен и точный размер убытков сторонами, что затрудняет определение неустойки, как компенсационное средство нарушенных обязательств.

Э.М. Маликова говорит в своем исследовании о тройной функции: «во-первых, стимул к реальному и надлежащему исполнению обязательства (стимулирующая функция); во-вторых, источник возмещения причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства убытков

(компенсационная (правовосстановительная) функция); в-третьих, сигнал неудовлетворительной работы предприятия (организации), нарушившего обязательство (сигнализационная функция) и предупреждение впредь подобных нарушений». [2; с.17]. Решением данной проблемы она видит в установлении «законных неустоек» в отдельных категориях. Например:

- между юридическими лицами по договорам подряда, купли-продажи, в частности по таким правонарушениям, как некачественность работ (товаров) - 5% штраф от стоимости некачественно выполненных работ (товаров);

- нарушение сроков устранения дефектов работ (товаров) - 0,1% пени за каждый день просрочки;

- нарушение сроков сдачи результата работ - 0,1% пени за каждый день просрочки.

Анализировать данную проблему продолжает в своем исследовании А.И. Коновалов, который говорит о корректировке определение неустойки, содержащийся в ст. 330 ГК: «неустойка представляет собой дополнительное обязательство, возникающее в силу закона или соглашения, по которому должник обязуется в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обеспеченного неустойкой обязательства передать в собственность кредитора определенное имущество. Неустойка создает возможность взыскания в пользу кредитора, но не обеспечивает само взыскание. Отсутствие оснований для взыскания неустойки означает отсутствие оснований и для возмещения убытков, если иное не предусмотрено соглашением сторон или законом». [3; с. 25].

Действительно, анализируя судебную практику, можно говорить, что данная проблема стоит очень остро. К вышесказанному можно привести следующий пример из судебной практики:

«Общество защиты прав потребителей в интересах потребителя М. обратилось в суд с иском к ЗАО «Моторавто», указав, что 17 октября 2008 г. М. купил у ответчика автомобиль за 474 500 руб. Автомобиль застрахован по условиям договора КАСКО и договору ОСАГО. Истец просил расторгнуть договор купли-продажи автомобиля, взыскать с ответчика причиненный материальный вред, компенсацию морального вреда, взыскать расходы на оказание юридических услуг и неустойку в размере 463 030 руб. за нарушение срока удовлетворения его требований.

Решением районного суда иск удовлетворен частично: договор купли-продажи автомобиля, заключенный между М. и ЗАО «Моторавто», расторгнут, с ответчика в пользу М. взыскана стоимость автомобиля в размере 474 500 руб., возмещение убытков в размере 90 185 руб., компенсация морального вреда в размере 5 тыс. рублей, судебные расходы в размере 500 руб., неустойка за просрочку выполнения требований потребителя в размере 200 тыс. рублей. С ЗАО «Моторавто» в доход государства взыскан штраф в размере 192 421 руб. и такая же сумма штрафа

взыскана в доход Общества защиты прав потребителей (ответчика по делу). Определением судебной коллегии по гражданским делам областного суда решение суда изменено: размер неустойки за просрочку выполнения требований потребителя снижен до 20 тыс. руб. Размеры штрафов за отказ ЗАО «Моторавто» в добровольном порядке удовлетворить требования потребителя снижены до 96 210 руб. как в доход государства, так и в доход Общества защиты прав потребителей. Размер госпошлины с ЗАО «Моторавто» в доход государства снижен до 7431 руб. В остальной части решение суда оставлено без изменения.

Судебная коллегия по гражданским делам Верховного Суда Российской Федерации, отменяя определение суда кассационной инстанции в части взыскания неустойки и штрафа, указала следующее.

Размер неустойки, исходя из требований статьи 23 названного Закона (1% за каждый день просрочки), за период с 5 декабря 2008 г. по 12 марта 2009 г. составил 412 815 руб. Однако суд пришел к выводу, что подлежащая уплате неустойка явно несоразмерна последствиям невыполнения обязательства, в связи, с чем на основании статьи 333 Гражданского кодекса Российской Федерации снизил ее размер до 200 тыс. руб. Суд кассационной инстанции повторно снизил размер неустойки до 20 тыс. руб. Между тем, как следует из содержания кассационного определения, суд кассационной инстанции, формально сославшись на несоразмерность взысканной неустойки последствиям невыполненного обязательства, не указал, в чем заключалась данная несоразмерность, свой вывод о необходимости снижения неустойки не обосновал, на материальный закон в определении не сослался.»[4; с.2-3]

В связи с чем, можно согласиться Э.М. Маликовой и предложить законодательное закрепление размеров неустойки как для отдельной категории лиц, так для отдельных случаев.

Еще одной проблемой является проблема уменьшение неустойки. Если подлежащая уплате неустойка, согласно ст. 333 ГК РФ явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, суд вправе ее уменьшить. И хотя, высшими судами неоднократно давалось разъяснение о порядке применения данной статьи, все же на практике суды делают это оценочно субъективно и без учета обязательных для применения разъяснений верховных судов. Об этом же говорит в своем исследовании и В.Н. Кузнецов [5; с.3]. Таким образом, установленное статьей 333 ГК правило о соразмерности неустойки последствиям нарушения обязательства в определенной степени воплощает в себе такие, хотя и не возведенные пока в ранг принципов, начала современного российского гражданского права, как разумность действий и добросовестность участников гражданских правоотношений. Если стороны действуют пренебрегая этими началами, то такое их поведение корректируется применением судом правила о соразмерности. Об этом же утверждает и Д.А. Гришин, отмечая в своем исследовании, что «уменьшение

неустойки сегодня фактически является не правом суда, как сказано в статье 333 ГК, а его обязанностью. Такая обязанность суда конечно не дает ему право на полное освобождение должника от уплаты неустойки». [1; с. 5].

Анализируя практику применения данной статьи невольно приходишь к выводу о противоречивости принятия самых различных решений по аналогичным спорам. Так, например, исследуя вопрос о снижении размера неустойки, исходя из принципов осуществления гражданских прав своей воле волей и в своем интересе неустойка может быть снижена судом. Так, в рамках дела А05-1023/2014 ООО «Архпромэлектро» обратилось в Арбитражный суд Архангельской области с иском к ООО «Космо-С» о взыскании 344 500 руб., из которых 250 000 руб. – долг и 94 500 – неустойка. Несмотря на значительный размер санкций (0,3% от невыплаченной суммы за каждый день просрочки) решением от 08.05.2013 г. требования были удовлетворены в полном объеме. В апелляционной жалобе ответчик указал на несоразмерность взысканной неустойки последствиям неисполнения обязательств и обязанность суда первой инстанции уменьшить ее размер. В своих постановлениях Четырнадцатый Арбитражный апелляционный суд указал, что из материалов дел следует, что при рассмотрении в суде первой инстанции ответчики ходатайства о снижении размера неустойки не заявляли, доказательств несоразмерности заявленных к взысканию сумм неустойки последствиям нарушения обязательств по правилам названной нормы ГУ РФ не представили. [6; с.8]

Таким образом, становится очевидным, что остается вопрос о роли суда в состязательном процессе. В этом необходимо согласиться, с Р.Т. Абсхабов, который говорит о том, что «На разных этапах совершенствования судопроизводства соотношение принципов состязательности, с одной стороны, и принципа активной роли суда, с другой, существенно изменялось. Соответственно, менялись и пределы активного участия суда в судопроизводстве. Так, до последнего времени считалось возможным (и, более того, — обязанностью суда) уменьшение подлежащей уплате неустойки (ст. 333 ГК РФ) по инициативе суда, без ходатайства ответчика о снижении ее размера». [7; с. 12].

В Постановлении Пленума ВАС от 22 декабря 2011 г. Президиум указал, что при наличии оснований для применения ст. 333 ГК РФ арбитражный суд уменьшает размер неустойки независимо от того, заявлялось ли такое ходатайство ответчиком. Однако тогда суд по своей инициативе, зачастую совсем необоснованно, снижал размеры неустоек в разы, а порой, и в десятки раз.

Таким образом, суд был вправе самостоятельно определить пределы снижения размеры неустойки, учитывая обстоятельства каждого конкретного дела.

Использованные источники:

1. Гришин Д. А. Неустойка: вопросы теории и практики : Дис. ... канд. юрид. наук - М., 2004
2. Маликова Э. Ма. Правовое регулирование неустойки на современном этапе: Дис. ... канд. юрид. наук - Казань, 2001
3. Коновалов Александр Иванович. Неустойка в коммерческом обороте: Дис. ... канд. юрид. наук Санкт-Петербург, 2003 180 с.
4. Определение Верховного Суда №10-В10-2
5. Кузнецов В.Н. О толковании высшими судебными инстанциями статьи 333 Гражданского Кодекса Российской Федерации и противоречивой судебной практике Арбитражных судов и судов общей юрисдикции по ее применению // Евразийская адвокатура». Выпуск № 1(2) / 2013
6. Обзор судебной практики применения статьи 333 Гражданского кодекса Российской Федерации в части условий и оснований, допускающих снижение неустойки. / 2015 г.
7. Абсхабов Р.Т. Анализ применения судами ст. 333 ГК РФ – уменьшение неустойки // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения.- 2014. - № 10.

Батырев Д.Н., к.ф.н.

ст. преподаватель

Галзанов Д.Б.

Минаев Ю.С.

Калмыцкий государственный университет

Россия, г. Элиста

ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В ОТНОШЕНИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ МЕНЬШИНСТВ НА ПРИМЕРЕ РОССИИ И КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Аннотация: В статье дается анализ основных направлений и целей национальной политики Российской Федерации и Китая в отношении национальных меньшинств. В качестве объекта исследования выступает многонациональный народ России и КНР.

Ключевые слова: Россия, КНР, малочисленные народы, конституционные гарантии, государственная национальная политика

Annotation : The article analyzes the main directions and objectives of the national policy of the Russian Federation and China's ethnic minorities. As the object of research is the multinational people of Russia and China.

Key words : Russia, China, Small-numbered nation, Constitutional guarantee, State National policy.

Практически в любом современном многонациональном государстве первостепенную важность имеют взаимоотношения живущих в ней народов. Такое государство, как правило, пытается наладить и урегулировать отношения между различными национальностями, проживающих на ее

территории. Совокупность различных принципов и норм, посредством которых государство осуществляет, управление национальными вопросами составляет национальную политику. В каждой отдельно взятой стране национальная политика, как правило, имеет свои особенности. Вместе с тем, мировая практика в данном вопросе накопила большой опыт, и сформулировала определенные пути и методы решения данного вопроса межнациональных отношений. Эти методы стали составной частью политики многих государств, в том числе России и Китая.

В решении национального вопроса первым делом стоит определить политическую сторону решения проблемы. А именно, государство должно решить такие вопросы, как равноправие народов, национальное самоопределение, удовлетворение национальных и интернациональных интересов, необходимость создания условий для свободного развития национальных языков, право представительство национальных меньшинств в органах гос. власти и многие другие вопросы. Вместе с тем, каждое государство должно сформулировать национальную идею, систему определенных политических установок, которые призваны определить вектор развития государства. При формировании этой идеи должны учитываться и интересы национальных меньшинств.

В данной работе мы постараемся проанализировать и сравнить подходы отдельных государств, в решении национальных вопросов на примере России и Китая.

Россия является одной из самых многонациональных государств в мире. На ее территории проживает более 180 народов. Поэтому национальный вопрос в России носит фундаментальный характер.

Китай, также как и Россия - многонациональное государство, на территории, которой проживает пятьдесят шесть национальностей. На сегодня, в КНР насчитывается 1,357 миллиарда жителей. Из них 92,5 % ханьцы, а остальные 7,5 % представители различных национальных меньшинств.

Основные цели государственной национальной политики этих двух стран в отношении коренных малочисленных народов - это сохранение и развитие их самобытной культуры и улучшение их социально-экономического положения. Это говорит о том что, само существование государства зависит от гражданского и межнационального согласия.

Россия, как и многие другие государства на протяжении своей истории расширялась и включала в свой состав новые территории, и проживающие там народы. Поэтому она давно столкнулась с проблемами межнациональных отношений. Вместе с тем, это позволило накопить собственный опыт в решении этого вопроса.

На сегодняшний день и в России и в Китае на конституционном уровне закреплены права национальных меньшинств. Это позволяет говорить об отсутствии какой либо дискриминации государств по отношению к

национальным меньшинствам.

Вместе с тем федеративный способ государственного устройства, существующий в России, позволяет дать национальным меньшинствам простор для самоопределения. Это выражается в праве субъектов Российской Федерации создавать собственные законодательные и исполнительные органы, в праве самостоятельно заниматься нормотворчеством. В ст. 71 Конституции РФ закреплено, какие вопросы находятся в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации [1]. Этот список довольно обширен, если сравнивать его с аналогичными положениями других стран. Вместе с тем, не стоит забывать, что вне пределов ведения РФ и совместном ведении РФ и субъектов, субъекты наделены всей полнотой государственной власти.

Также, необходимо отметить, что те субъекты, которые были созданы по национально-территориальному признаку - республики, обладают еще более обширным кругом правомочий. А именно, республики могут принимать собственные Конституции, давать им названия учитывая национальные традиции (Степное Уложение в республике Калмыкия, или Конституция в республике Крым), иметь несколько государственных языков на своей территории, осуществлять на национальных языках судопроизводство и т.д.

Однако не стоит забывать те народы, численность которых менее 50 тысяч человек. Это народы, проживающие на территориях традиционного расселения своих предков, преимущественно находящиеся в северных районах России, в Сибири и на Дальнем Востоке. На сегодняшний день в России проживает более 40 таких народов. В своем экономическом развитии они значительно отстают от остальной части России так как занимаются традиционным промысловым хозяйством и инфраструктура на территориях их проживания недостаточно развита, либо отсутствует вовсе. Специфика их правового статуса заключается в предоставлении определенных прав и льгот. В политической сфере созданы юридические предпосылки для более широкого участия коренных малочисленных народов в работе органов государственной власти и местного самоуправления. А именно им предоставляются специальные квоты представительства в органах государственной власти путем формирования избирательных округов с меньшей численностью населения, предоставления права законодательной инициативы этническим объединениям и т.д.

Что касается экономической стороны вопроса развития коренных малочисленных народов, то Россия принимает меры по поддержке традиционной хозяйственной деятельности, народных промыслов путем бюджетных ассигнований; проводится приватизация предприятий Севера с учетом интересов малочисленных коренных народов, предоставляются дотации и льготы по налогообложению предприятиям, которые занимаются традиционными для малых народов видами деятельности. Это позволяет

говорить о том Россия готова идти навстречу малым народам, готова оказать поддержку в развитии этих народов и в сохранении их самобытной культуры.

В целом можно сказать, что Россия предпринимает большие шаги на пути решения национального вопроса, но остается много не решенных проблем. К примеру, в России сохраняется напряженность в межнациональных отношениях. Проблемы разжигания межнациональной и межконфессиональной розни требуют скорейшего разрешения. Россия, не смотря на ряд острых внешних угроз, которые встали перед ней в последнее время, не должна забывать о проблемах внутри страны.

В свою очередь идеология Китая такова, что страна объявляет себя государством, которое выражает интересы всего народа и служит интересам народа, проанализировав, мы убедились, что большинство исследователей в этой области утверждают, что это действительно отражается в политике страны. Органы самоуправления в районах нацавтономии уважают и защищают свободу вероисповедания национальных меньшинств, также гарантируется право жить и вести общественную деятельность в соответствии с традиционными обычаями и нравами - гласит Конституция Китая [2]. Социальная политика Китая едина, в отношении национальных меньшинств не отличается от основной части населения КНР. При этом малые этносы имеют дополнительные льготы, обладают большими преимуществами во многих сферах социальной политики ввиду своего особого положения.

В целом, политика КНР в отношении национальных меньшинств направлена на ускорение экономического и культурного развития этих народов, на «подтягивание» национальных районов до уровня развитых провинций страны, что должно консолидировать нацию и предупредить возможные сепаратистские акции. При этом, этническая самобытность малочисленных народов отодвигается на второй план, нивелируется, что ведет к постепенной ассимиляции национальных меньшинств.

Рассматривая китайский опыт и примеряя его к российской действительности, необходимо, прежде всего, определить цели государственной политики по отношению к коренным малочисленным народам, а именно — сохранение коренных народов или их ассимиляция. Если целью является сохранение этноса (такую цель мы и должны ставить в отношении коренных малочисленных народов), то надо помнить, что каждый этнос — это целостная социокультурная система, основой которой служат определенные социально-экономические отношения, особый хозяйственно-культурный тип и этническое самосознание.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. // «Собрание законодательства РФ», 04.08.2014, № 31, ст. 4398

2. Конституция Китайской Народной Республики от 04.12.1982 // Конституции государств Азии. Том 3. Дальний Восток.- М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации: Норма, 2010. - 475 с.

3. Булдакова Валентина Гениевна., Россия и АТР 2006 № 4 «Национальная политика КНР в отношении малочисленных народов». С. 77.

Валиева А.Р., к.п.н.

доцент

Засименков К.А.

студент 5 курса

факультет информационных технологий и управления

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

ШАНХАЙСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА: ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Шанхайская организация сотрудничества была создана в 2001 году, объединившая в себе пять стран, ставящая перед собой целью урегулирования пограничных вопросов на постсоветском пространстве. До этого все страны кроме Узбекистана были участницами «Шанхайской пятерки», политического объединения, которое было основано на основе «Соглашения об укреплении доверия в военной области в районе границы" и "Соглашении о взаимном сокращении вооружённых сил в районе границы" , а с присоединением Узбекистана организация получила свое действительное название «Шанхайская организация сотрудничества». Тогда же была принята Декларация о создании ШОС, в которой страны-члены отобразили ее основные цели: укрепление между государствами-участниками взаимного доверия, дружбы и добрососедства; поощрение эффективного сотрудничества между ними в политической, торгово-экономической, научно-технической, культурной, образовательной, энергетической, транспортной, экологической и других областях; совместные усилия по поддержанию и обеспечению мира, безопасности и стабильности в регионе, построению нового демократического, справедливого и рационального политического и экономического международного порядка».[9]

ШОС строит свое сотрудничество по нескольким направлениям, в первую очередь безопасность, что было отображено в Хартии 2002 года следующим пунктом: «развитие многопрофильного сотрудничества в целях поддержания и укрепления мира, безопасности и стабильности в регионе, содействия построению нового демократического, справедливого и рационального политического и экономического международного порядка». Был принят и ряд других документов влияющих на сотрудничество в сфере безопасности «О совершенствовании антитеррористического законодательства; соглашение между государствами-членами Шанхайской

организации сотрудничества о сотрудничестве в борьбе с незаконным оборотом наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров; концепция сотрудничества государств-членов ШОС в борьбе с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом. [8]

Как отметил китайский эксперт по антитеррористической борьбе Ли Вэй: « угроза развитию терроризма в Центральной Азии в значительной степени была взята под контроль в рамках антитеррористического сотрудничества ШОС, а опыт ШОС в борьбе с терроризмом достоин изучения и применения другими региональными и международными организациями». Все это непосредственно является неким «флагманом» работы Региональной антитеррористической структуры Шанхайской организации сотрудничества. [11]

Россия председательствует 2014-2015 годах в ШОС и как отмечает посол России в КНР Андрей Денисов: «Ключевым приоритетом ШОС в период российского председательства в 2014-2015 годах является обеспечение безопасности в регионе, прежде всего с учетом непростой ситуации в Афганистане» Поэтому не теряет своей актуальности рабочая группа по сотрудничеству с Афганистаном которая была создана в 2005 году. [11] В Бишкеке была принята декларация в которой сказано, что «государства-члены выступают за построение в Афганистане независимого, нейтрального, мирного, процветающего государства, свободного от терроризма и наркопреступности». [1] Несмотря на проводимые антитеррористические учения ШОС, проведя полноценный анализ документов можно прийти к выводу, что ШОС не является военной организацией. ШОС не имеет Армии и флота, ни структур и сил быстрого реагирования. Россия продолжает настаивать на региональной безопасности, поэтому и отражает свои интересы в Военной доктрине и стратегии национальной безопасности, где сказано, что основными приоритетами военно-политического сотрудничества с государствами ШОС являются «координация усилий в интересах противодействия новым военным опасностям и военным угрозам на совместном пространстве, а также создание необходимой нормативно - правовой базы». [3] Справедливо было бы заметить, что в более ранних документах о ШОС не было ни строчки. Учитывая международные события, где все чаще происходит вмешательство во внутренние дела суверенных государств, более чем необходимо странам - членам ШОС продолжать наращивать тесное военное взаимодействие.

Россия хочет видеть в ШОС инструмент для усиления региональной безопасности, вопросы экономического сотрудничества не остаются без внимания. Так, Д. Медведев на заседании Совета глав правительств государств-членов Шанхайской организации сотрудничества заявил: «На передний план и в нашей организации выходит обеспечение устойчивого развития через объединение усилий и согласование экономической политики». [4]

Проблема ШОС в том, что из 5 членов организации, есть два лидера. Первый лидер - это Россия, с ее современной армией и флотом. Второй лидер – это экономический гигант Китай. Китайская народная республика пытается высасывать экономическую выгоду отовсюду и зачастую это делается только для себя и в рамках ШОС. Поэтому России необходимо предлагать экономические проекты выгодные всем странам участницам ШОС.[12]

Немаловажным вопросом ШОС остается ее расширение. Ведь все страны географически близки, их связывает общая культура, традиции, да и вообще тесные связи народов. Индия и Пакистан помогут укрепить авторитет организации, поможет решению внутри региональных конфликтов. Будет выгодно и для проекта Энергетического Клуба ШОС предложенный Президентом России В.Путиным в 2006 году, что согласованно позволит проводить политику в энергетической сфере, в том числе и темы добычи и поставок энергоносителей.[7] ШОС не хватает информированности, бизнес и деловые структуры зачастую не знают о каких либо проектах, что влечет за собой недостаточное привлечение инвестиций со стороны всех уровней бизнеса.

Исходя из этого для Российской Федерации выгодно присоединение Индии и Пакистана к организации, что несколько умерит возрастающий потенциал КНР. Нужно предлагать свои экономические проекты странам-участницам ШОС и больше информировать о деятельности ШОС и новых совместных проектах, которые будут выгодны для Российского бизнеса. Необходимо не забывать о потенциале безопасности, который выстраивался годами и доказывал свою эффективность

Использованные источники:

1. Бишкекская декларация глав государств-членов Шанхайской организации сотрудничества от 13.09.2013[Электронный ресурс] // Официальный сайт ШОС.
2. Внешняя политика и безопасность современной России: 1991-2002:хрестоматия: в 4-х т. / редактор-составитель Т.А. Шаклеина. М.: МГИМО МИД России, Российская ассоциация международных исследований, АНО «ИНО-Центр (Информация. Наука. Образование)», 2002. Т. IV.Исследования. 491 с.
3. Военная доктрина Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный сайт МИД РФ.
4. Выступление Дмитрия Медведева на заседании Совета глав правительств государств-членов ШОС [Электронный ресурс] // Интернет-портал Правительства Российской Федерации.
5. Выступление и ответы на вопросы СМИ Министра иностранных дел России С. В. Лаврова в ходе совместной пресс-конференции по итогам переговоров с Министром иностранных дел Индии С. Хуршидом, Москва, 2 октября 2013 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт МИД РФ.

6. Концепция внешней политики Российской Федерации 2013 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт МИД РФ.
7. Путин В. В. ШОС – новая модель успешного международного сотрудничества [Электронный ресурс] // Российская газета. 2006. 14 июня.
8. Хартия Шанхайской организации сотрудничества от 7.06.2002 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт ШОС.
9. Декларация о создании Шанхайской организации сотрудничества 2001 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт ШОС
10. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт МИД РФ.
11. Официальный сайт Региональной Антитеррористической Структуры Шанхайской организации сотрудничества [Электронный ресурс]: режим доступа - <http://ecrats.org/ru/>
12. Мочульский А.Ф. Экономическое сотрудничество в ШОС: слова и дела // М: Вестник МГИМО МИД России, №4 2011г.

*Губайдуллин Э.И.
ученик 9Е класса
МБОУ ордена Дружбы народов
гимназия №3 имени А.М. Горького
Губайдуллина И.Н., к.э.н.
доцент
кафедра экономических дисциплин
Уфимский юридический институт МВД РФ
Российская Федерация, г. Уфа*

ВОПРОС О ФОРМИРОВАНИИ УКРАИНСКОГО НАРОДА

Как мы все знаем события Евромайдана на Украине, начавшиеся в ноябре 2013 года в связи с решением правительства приостановить процесс подготовки к подписанию соглашения об ассоциации с Евросоюзом, вызвали острый политический кризис и в феврале 2014 года привели к смене государственной власти. Новое руководство Украины, поддержанное странами Запада, распорядилось возобновить процесс евроинтеграции. В противовес странам Запада, с энтузиазмом воспринявших политические перемены Украины, российское руководство отказалось признавать легитимность новых украинских властей, настаивая на том, что законным президентом Украины является Виктор Янукович, который, по мнению России, был смещён оппозицией в результате государственного переворота.

Вследствие этих событий, отношения между Россией и Украиной резко обострились. Новое правительство Украины также активно поддерживает направления переинтерпретации истории украинского народа, также ставит себе цель формирования украинской политической нации (украинской национальной идентичности). Технология выращивания национальной украинской идентичности и инструменты её реализации,

которая имела начало еще в 19 веке и возродившаяся после распада СССР в независимой Украине, в первую очередь, опираются на «новую национальную историю Украины», которая призвана воспитать украинца, как представителя «новой» нации. Исходя из масштабов задачи, на Украине делается попытка подвергнуть переоценке буквально все: отношение к собственной истории, место Украины в мире, отношение к близким соседям, в особенности поднимается тема об идентичности украинского народа, не признании близкого родства с русским народом и поднятием русофобского настроения у своего населения. Результатом данной работы властей Украины за довольно длительный период работы по обработке населения, главным образом через СМИ и систему образования, является то, что отношение украинцев к русским и, в частности, к России резко ухудшилось. Подтверждением того является опрос киевским социологическим центром, который проводил исследование среди граждан Украины во всех областях страны летом 2014 года, кроме республики Крым, и стоит отметить, что в опросе принимали участие также, тогда еще, Донецкая и Луганская области, нынешние самопровозглашенные Донецкая Народная Республика и Луганская Народная Республика, в которых пророссийское настроение преобладает. Опрос проводился с 29 апреля по 11 мая, в нем приняли участие более 2 тысяч человек. По результатам опроса отношение украинцев к россиянам также резко ухудшилось по отношению к 1991 году, году создания независимой Украины. В частности, число украинцев, положительно относящихся к РФ, уменьшилось с 78 процентов до 52 процентов. Количество респондентов, заявивших о негативном отношении к России, составляет теперь 38 процентов. В целом рост негативного отношения к России отмечается по всей стране, однако в большей степени это относится к центральным и западным областям.

Вся новая украинская история опирается на работы украинского историка и идеолога «украинства» Михаила Грушевского, а в особенности на десятитомную монографию «История Украины-Руси». В своем труде Грушевский стремился довести историю украинства не только до эпохи Киевской Руси (якобы «украинского государства»), но и до предшествующего периода. Также Грушевский пропагандировал отдельность этногенезов и разновекторность украинского и русского народов. В противовес трудам Грушевского приводится традиционная концепция древнерусской народности. В рамках этой концепции считается, что все три современных восточнославянских народа - белорусы, русские и украинцы - возникли в результате постепенного распада древнерусской народности после монгольского нашествия на Русь, что говорит о близком родстве всех трех народов.

Для начал обратимся к основам идеологии «Украина-Русь». Грушевский пытался продемонстрировать преемственность нового этнопонима «Украина» от Руси. Согласно основной версии,

распространённой в академической среде (в том числе самой Украины), этноним украинец и название Украины этимологически связаны с древнерусским словом оукраина («пограничье», «окраинная земля»). Это понятие и производное от него «украинцы» до XVIII века не имели на Руси этнического значения и применялись по отношению к пограничным землям и жившим либо служившим на них людям. В ранний период своего функционирования (от середины XIV до середины XV века), деловой язык канцелярии великих князей литовских — западнорусский письменный язык — для обозначения пограничья использует слово «украина». Сохранившиеся книги канцелярии великих князей литовских называют пограничные со Степью околицы «украинами», а местных жителей — «украинниками», или «людьми украинными». В то время понятие «Украина» могло распространяться и на юг Великого княжества Литовского в целом. В письме от 1500 года к крымскому хану Менгли-Герею великий князь литовский называет «нашими украиннами» Киевскую, Волынскую и Подольскую земли, в привилее 1539 года на сооружение замка в Киевском Полесье (далеко от границ с «Диким Полем») мотивируется пользой таких замков «на Украине». Мы отчетливо видим, что термин украинец, «Украина» не имели место на Руси, а появились лишь с XIV века, а этнического значения не имело и вовсе до XVIII века, поэтому никакой преемственности слова «Украина» от Руси нет, вышеперечисленные факты разбивают основу всей концепции [1, с. 218]. Несмотря на это, перейдем к следующему пункту концепции, генетическую основу украинцев Грушевский видел в финно-угорском населении. Современные генетики (О. Балановский) фиксируют единство генофонда трех восточнославянских народов, что является косвенным признаком их бывшего единства в рамках Древнерусского государства [2, с. 38]: «Что же до сходства генофондов трех восточнославянских народов, то первоначальные исследования показали, что они похожи настолько, что иной раз и различить-то не удастся».

В итоге, опираясь на доказанные выше факты о том, что версия украинского идеолога Гушевского о формировании украинского народа опирается на ложные идеи, не соответствует исторической реальности, современным генетическим исследованиям об этногенезе украинцев и не выходит за рамки теории. Наиболее правдоподобной же версией остается традиционная безукоризненная концепция Древнерусской народности, по которой все три современных восточнославянских народа — белорусы, русские и украинцы несомненно родственные и братские народы. Теперь, прояснив ситуацию с формированием украинского народа, я возвращаюсь к отношениям двух братских народов в наше время и прежде всего на деятельность правительства Украины в области истории своего народа. Зачем же приписывать историю, основываясь на теории, которая не имеет никакого подтверждения и отдаляет две нации друг от друга? Подобные исторические мифы, в конечном счете, создают у населения Украины

ложное ощущение, что совместная с русскими государственность - это была не их собственная история, что десятки поколений украинцев не были причастны к созданию общих с русскими государств мирового значения – Российской империи и СССР. Учитывая, что реальная, а не сконструированная идентичность современных украинцев органично включает общие с русскими ценности, этнофундаменталистская мифологизация истории повлечёт за собой формирование в независимой Украине нового народа с новой идентичностью. Вслед за этим, два родственных народа в массе своей перестают понимать друг друга. Скорее всего, именно такой вариант событий кому-то на Украине представляется желательным. Но такая ситуация опасна не только недопониманием среди народов, но и расколом внутри Украины с огромным огромным числом русскоговорящего населения, что и происходит с прошлого года и продолжается длительный период. Уже в конце февраля 2014 прошлого - начале марта города Юго-Востока Украины охватили массовые общественно-политические акции против действий ультраправых националистических организаций, в защиту статуса русского языка, под антиправительственными, федералистскими, пророссийскими лозунгами.

В середине марта 2014 года власти Автономной Республики Крым и города Севастополя при поддержке России и несмотря на попытки противодействия властей Украины провели референдум, на основании результатов которого в одностороннем порядке была провозглашена независимая Республика Крым и её последующее присоединение к России в качестве субъектов федерации - Республики Крым и города Севастополя. Украина, не признавшая отделение Крыма, рассматривает его как временно оккупированную территорию.

В апреле 2014 года было объявлено о создании Донецкой Народной Республики и Луганской Народной Республики. 15 апреля украинским руководством была начата военная операция против вооружённых отрядов сторонников ДНР и ЛНР. 12 мая, в соответствии с результатами состоявшихся 11 мая референдумов, Донецкая и Луганская области Украины объявили о государственном суверенитете и образовании новых государств: Донецкой Народной Республики и Луганской Народной Республики, однако их результаты не получили международного признания. Однако правительство не хочет идти на встречу населению юго-востока и пытается решить конфликт силовым путем.

На примере современной Украины, на целом поколении, знающем ту историю своего народа и государства, которая выгодна правительству, мы можем наблюдать, к какой масштабной катастрофе может это привести, ведь попросту умирают люди, которые хотели говорить на своем родном языке и не захотели принимать новую историю. Такого нельзя было допустить не в коем случае, однако в данный момент ЕЭС и США поддерживают глупые решения правительства Украины, исходя из своих геополитических целей.

Подводя окончательный итог работе, хотелось бы привести знаменитую цитату Цицерона:

«Первый закон истории - бояться какой бы то ни было лжи, а затем - не бояться какой бы то ни было правды».

Использованные источники:

1. Кизеветтер А. А. Россия/История/История России // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: В 86 томах (82 т. и 4 доп.). - СПб., 1890 - 1907.
2. Новосельцев А. П. Образование Древнерусского государства и первый его правитель. / Вопросы истории. 1991, № 2 - 3.

*Гурдина Е. А.
бакалавр 3 курса
направление подготовки 080200.62 «Менеджмент»
Яковлев Н. А., к.с.-х.н.
доцент
кафедра «Аграрная экономика и право»
ФГБОУ ВПО «Орел ГАУ»
Россия, г. Орел*

**ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА, КАК ВИДА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Аннотация: Рассмотрены правовые основы для ведения сельского туризма в соответствии с Российским Законодательством. Целевая программа по развитию сельских территорий предусматривает их улучшение, что во многом говорит о перспективности сельского туризма.

Ключевые слова: сельский туризм, закон, туризм, предпринимательская деятельность.

Актуальность сельского туризма во многом связана с необходимостью многофункционального развития сельской местности. В действительности, в настоящее время сельский туризм является способом дополнительного привлечения инвестиций, доходов и налоговых поступлений в бюджет районов.

Однако, в настоящее время законодательство о туризме фактически не регулирует сельский туризм, не говоря уже о необходимости учета множества специфических особенностей сельского туризма.⁷

Развитие сельского туризма идет по двум направлениям – развитие сети туроператоров, которые работают в сфере внутреннего туризма, занимаются поисками клиентов и решают все организационные вопросы, а также создание гостевых домов в селах и деревнях, где останавливаются отдыхающие. Владелец такого дома регистрирует свою предпринимательскую деятельность в налоговой инспекции и получает

⁷ Попова, О.В. Правовое регулирование агротуризма (сельского туризма) / О.В. Попова // Аграрное и земельное право. – 2015. - №1. – С. 65. Кат. инд. – 67

статус индивидуального предпринимателя, а затем заключает договор на размещение гостей с одним или несколькими туроператорами.

Согласно ФЗ РФ от 27.07. 2007 №209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»: к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее – индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства.

К тому же данный закон предусматривает государственную и финансовую поддержку субъектов предпринимательства.

В Федеральном законе от 24 ноября 1996 г. №132-ФЗ «Об основах туристической деятельности в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон о туризме) предусмотрено, что в целях защиты прав и законных интересов граждан и юридических лиц осуществление туроператорской деятельности на территории Российской Федерации допускается юридическим лицом при наличии у него договора страхования гражданской ответственности за неисполнение или надлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристического продукта либо банковской гарантии исполнения обязательств по договору о реализации туристического продукта.

Пунктом 9 ст. 6 Федерального закона от 3 мая 2012 г. № 47-ФЗ установлено, что все юридические лица, в том числе и те, которые работают в области туризма, не позднее чем через 60 дней после дня вступления в силу этого Федерального закона (а это 1 сентября 2013 г.) должны иметь финансовое обеспечение.

Лицензирование туристической деятельности, которое имеет место в Федеральном законе о туризме, отменено, однако, введено требование регистрации в едином Федеральном реестре туроператоров, которое осуществляется на основании Административного регламента по предоставлению Федеральным агентством по туризму государственной услуги по формированию и ведению единого федерального реестра туроператоров, утв. Приказом Минспроттуризма РФ от 26 сентября 2011 г. № 1117.

В России существуют обязательные санитарно-эпидемиологические правила (Федеральный закон от 30 марта 1999 г. № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения»), а также СП 3.1.3.2352-08).

Нормы, указанные в данном законе, должны учитываться представителями туризма и беспрекословно соблюдаться во избежание

чрезвычайных ситуаций с туристами. Также, туристы должны быть проинформированы о правилах и нормативах для данной местности.

Если сельский туризм связан с вовлечением туристов в сельскохозяйственное производство, то тогда туристам должна быть обеспечена безопасность труда, в соответствии с государственными нормативными требованиями охраны труда, в том числе в соответствии с принятыми в России стандартами безопасности труда, а также требованиями охраны труда.⁸

В заключении можно отметить, что развитие сельского туризма в Российской Федерации является весьма перспективным, т.к. большая часть населения в этом заинтересована. Поэтому, предпринимателям, которые решили заняться предпринимательской деятельностью в этой сфере, нужно подробно изучить правовые основы сельского туризма. Также существует целевая программа «Устойчивого развития сельских территорий на 2014-2017 гг. и на период до 2020 г.», целью, которой является – увеличение условий жизнедеятельности в сельской местности. Решаются проблемы доведения уровня газификации на селе до 61,5%, а обеспечение питьевой водой до 63%. Эти улучшения говорят о том, что условия для ведения сельского туризма будут улучшаться. К тому же сельским регионам из федерального бюджета будут выделяться субсидии на улучшение жилищных условий селян, развитие социальной и инженерной инфраструктуры села, грантовую поддержку местных инициатив. Из-за этого многие селяне, которые решат заняться сельским туризмом, как предпринимательской деятельностью будут более заинтересованы в его развитии. В целом государство делает многое для развития села, делая его привлекательным для туриста, а для предпринимателя более перспективным.

Использованные источники:

1. Лебедько, Е.Я. Сельский туризм – новый шанс для возрождения и развития села: учебное пособие / Е.Я. Лебедько, Е.Н. Кислова, В.Е. Ториков, под общей редакцией профессора Е.Я. Лебедько. – Брянск: Издательство БГСХА, 2011. – 265 с.
2. Попова, О.В. Правовое регулирование агротуризма (сельского туризма) / О.В. Попова // Аграрное и земельное право. – 2015. - №1. – с. 64-69. Кат.инд. – 67
3. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014)
4. Постановление Правительства РФ от 15 июля 2013 г. № 598 “О федеральной целевой программе "Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года"

⁸ Попова, О.В. Правовое регулирование агротуризма (сельского туризма) / О.В. Попова // Аграрное и земельное право. – 2015. - №1. – С. 68. Кат. инд. – 67

*Долженко Е.Ю.
студент 2го курса
БелГУ
Россия, г. Белгород*

ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ В РОССИИ

Бедность всегда являлась актуальной проблемой, но в современной России этот вопрос стоит особенно остро. В настоящее время значительная часть населения находится за чертой бедности или близко к границе «социального дна». Это особенно заметно на фоне сильного расслоения, когда разница в доходах бедных и богатых составляет десятки, сотни и тысячи раз. Процесс этот имеет динамический характер: бедные становятся беднее, а богатые богаче.

Бедность - крайняя недостаточность имеющихся у человека имущественных ценностей, товаров, денежных средств для нормальной жизни и жизнедеятельности. Порогом бедности называют нормативно устанавливаемый уровень денежных доходов человека за определенный промежуток времени, который обеспечивает физический прожиточный минимум.

На современном этапе развития общества выделяют два вида бедности: абсолютная и относительная. Абсолютная бедность - такое состояние, при котором индивид на свой доход не способен удовлетворить даже основные потребности: в пище, жилище, одежде и т.д., либо способен удовлетворить только минимальные потребности, обеспечивающие биологическую выживаемость. Под относительной бедностью понимается невозможность поддерживать уровень приличествующей жизни, или некоторый стандарт жизни, принятый в данном обществе[2].

Проблема бедности - одна из острейших социальных проблем современной России. Именно бедность определяет ограниченность доступа значительной части населения нашей страны к ресурсам развития: высокооплачиваемой работе, качественным услугам образования и здравоохранения, возможности успешной социализации детей и молодежи. Низкий уровень доходов значительной части семей в сочетании с чрезмерной поляризацией доходов обуславливают социальный разлом общества, вызывают социальную напряженность, препятствуют успешному развитию страны, определяют кризисные процессы в семье и обществе.

В России, как и в большинстве стран мира, уровень бедности определяется на базе бюджета прожиточного минимума. Величина прожиточного минимума за последний квартал 2014 года составляла 8234 рублей на душу населения. Для трудоспособного населения прожиточный минимум достигал 8885 рублей, для пенсионеров - 6785 рублей, для детей - 7899 рублей. За первый квартал 2015 года по сравнению с четвертым кварталом 2014 года прожиточный минимум вырос на 17,1% для

трудоспособного населения и составил - 10 404 рубля, на 16,7% для пенсионеров (7916 рублей), для детей - на 20,1% (9489 рублей) [3]. В целом же прожиточный минимум в России на сегодняшний момент составляет 9662 рубля[4].

Бюджет прожиточного минимума, рекомендуемый как основа социальных гарантий трудоспособному населению, представляет собой набор товаров и услуг, удовлетворяющих самые насущные текущие потребности, ниже которых нарушается физическая активность и здоровье.

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума по данным Росстата на 2013 год составляла 11% жителей, или 15,7 миллиона человек. В 2012 году ниже черты бедности в РФ проживало 10,7% населения, или 15,4 миллиона человек, в 2011 году этот показатель составил 12,7% (17,9 млн. человек), в 2010 году - 12,5% (17,7 млн. человек).

Главным фактором, определяющим высокий уровень бедности в России, является низкий уровень заработной платы, не обеспечивающий реализацию воспроизводственной и стимулирующей функций оплаты труда. Сегодня даже средняя заработная плата не обеспечивает нормальный уровень жизни работников и членов их семей, а скорее выполняет роль социального пособия.

Отсутствие нормальных экономических условий жизнедеятельности значительной части населения страны снижает качество человеческого капитала.

Причины российской бедности состоят прежде всего в вялой адаптации национальной экономики к процессам глобализации, неконкурентоспособности целых отраслей и производств, низкой производительности труда и слабой его организации, превалировании низкооплачиваемых рабочих мест и дефиците специалистов требуемой квалификации. Ещё одной причиной бедности в России считается коррупция - страшное явление, разлагающее общество, затрагивающее все его слои и практически не поддающееся истреблению в нашей стране. Коррупция расширяет теневую экономику, что сокращает поступления в бюджет и лишает государство рычагов управления. Коррупция снижает зависимость государства от населения, а тем самым - его заинтересованность в решении социальных проблем. Из-за нарушения бюджетных обязательств не выполняются важнейшие социальные программы.

Таким образом, сложившаяся в стране модель бедности - прежде всего результат низкого уровня доходов от занятости. Факторы, связанные с крайне неудовлетворительной ситуацией на рынке труда, низким качеством рабочих мест, являются доминирующими среди причин бедности населения России.

По данным Росстата доходы самых обеспеченных россиян в 11 раз превышают доходы самых малоимущих граждан. Столь же велика и разница

среднедушевом денежном доходе (в месяц) в различных регионах. Самый большой доход наблюдается в Ямало-Ненецком автономном округе и составляет 66226 рублей, а самый низкий в республике Калмыкия - 11311 рублей. Дефицит денежного дохода малоимущего населения в процентах от общего объема денежных доходов населения составил 1%.

Для того чтобы замедлить распространение и углубление бедности в России необходимо:

- формирование комплексной долгосрочной стратегии, учитывающей структурные причины бедности и направленной не только на снижение общего уровня бедности за счет усредненных показателей, но и на ограничение очагов бедности - региональных, по виду и отрасли занятости, семейному статусу;

- переориентация государственной поддержки с мер социального вспомоществования на создание правовых, экономических, социальных условий для самообеспечения на трудовой основе;

- приведение социальных функций государства в соответствие с его ресурсами и возможностями;

- обеспечение продуктивной занятости трудоспособного населения страны;

- выделение средств государством для целевой адресной помощи наиболее нуждающимся и нетрудоспособным гражданам;

- реанимация социальной ответственности частного сектора, общественных структур, семей и отдельных граждан при усилении координирующей роли государства;

- проведение необходимой промышленной политики, соответствующая адаптация системы образования и подготовки кадров, введение мер защиты отечественного производителя[1].

Центром развития в стране, по-прежнему, должен оставаться человек, решение его проблем при постоянном росте уровня и улучшении качества жизни, безусловном соблюдении прав каждой личности.

Государство ведет борьбу с бедностью, назначая различные социальные пособия и выплаты малоимущим, поощряя трудовую деятельность, укрепляя законодательство о социальной защите и т.д. Однако бедность по-прежнему остается важной проблемой в России и многих стран мира. Возможно, эта проблема неискоренима, но постараться уменьшить её можно.

Использованные источники:

1.Бедность в России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://otvetila.ru/dlya-studenta/bednost-v-rossii/>

2.Виды бедности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.econrating.ru/coerats-1207-1.html>

3. Основные социально-экономические идентификаторы уровня жизни населения // Росстат [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/IssWWW.exe/Stg/d01/07-01.htm

4. Прожиточный минимум в России // Росстат [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.spb.aif.ru/money/finances/prozhitochnyy_minimum_v_rossii_sostavil_9662_rublya

*Засименков К.А.
студент 5 курса*

факультет информационных технологий и управления

Шадрин Д.В.

студент 2 курса

факультет информационных технологий и управления

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

События происходящие в мире с нашей страной показывают, что мир вступает в эпоху глобальных перемен и изменений. Постепенно меняется политическая и экономическая картина мира, всё больше возникают открытые военные конфликты, к сожалению, создаются целые террористические государства. В связи с этим вопросы международной безопасности и место России в этой системе приобретают новую роль. [1]

Основной вектор развития Российской дипломатии направлен на поддержании устойчивого миропорядка, с верховенством не одного государства, а с учётом мнений и равенства всех политических субъектов, основываясь на общепризнанных нормах международного права. [2] Для Российской Федерации есть ряд наиболее острых и значимых направлений в области обеспечения международной безопасности:

1) Международный терроризм. Исламский интернационализм, ярким примером которому служит Исламское государство Ирака и Леванта.

2) Нераспространение ядерного оружия.

3) Борьба с наркотрафиком и наркоторговлей.

4) Региональные конфликты, например, такие как Украинский, Сирийский кризисы. [3]

В XXI веке терроризм стал одним из наиболее опасных вызовов всему мировому сообществу. Российская Федерация на протяжении двух последних десятилетий находится в эпицентре борьбы с этим недугом. Для противодействия терроризму в стране создана и законодательно закреплена единая общегосударственная нормативно - правовая система. С 2006 года функционирует Национальный антитеррористический комитет — структура, координирующая работу государственных органов в этой сфере. В состав

Комитета включены руководители основных федеральных органов власти, выстроена вертикаль государственного и муниципального управления по борьбе с терроризмом. [4]

Наиболее приоритетным для России и многих стран является недопущение получения террористическими организациями ядерного, биологического и химического оружия. Поскольку попадания в недобросовестные руки может привести к большой трагедии. Так по данным ООН за весь период Сирийского конфликта было зафиксировано пять случаев применения химического оружия повстанцами. [4]

Совместное противодействие в информационном поле, так называемому кибер – терроризму набирает обороты. [4] Происходившие международные террористические акты за последние несколько лет, как в России, так и в Европе явным образом подталкивают все страны независимо от тех или иных противоречий в политике к сотрудничеству. Борьба с терроризмом может стать объединяющим фактором между государствами, отводя разногласия на второй план.

Этот глобальный вызов требуют адекватного ответа со стороны международного сообщества, его солидарных усилий при центральной координирующей роли ООН и с учетом объективной взаимосвязанности вопросов безопасности, обеспечения устойчивого развития и защиты прав человека. Международный терроризм занимает в перечне угроз особое место. Иммунитетом от этого глобального зла не обладает ни одна страна в мире. Россия выступает за системное и комплексное использование политико-правовых, информационно-пропагандистских, социально-экономических и специальных мер с упором на превентивную составляющую такого противодействия. Российская Федерация выступает за недопущение «двойных стандартов», за эффективное выполнение профильных резолюций Генеральной Ассамблеи и Совета Безопасности ООН в подходах к антитеррору. Проблема ИГ также представляет серьезную угрозу для нашей страны [5]. Однако не стоит забывать, кем было создано данное террористическое движение и кем оно вооружалось. [6] ИГ открыто заявляет о своих угрозах в адрес России. [5] Боевики ИГ уже активно внедряются в ряды запрещённых экстремистских организаций на территории как Северного Кавказа так и по всей территории Российской Федерации. Поэтому велика вероятность целого наплыва террористических актов на территорию России. Глава ФСБ Александр Бортников заявил, что в рядах исламистов воюет 1,7 тыс. россиян. Которые по окончании конфликта могут вернуться на территорию России. [5]

В целом Россия внесла весомый вклад в развитие противодействия международному терроризму и экстремизму законодательно закрепив многие меры на международных договорах. [4] Но самое главное, чтобы меры и резолюции эффективно использовались всеми государствами и

повышали уровень взаимодействия с правоохранительными органами и органами государственной безопасности стран.

Ядерная безопасность будет оставаться одной из самых важных проблем многих последующих десятилетий. Необходима совместная работа по нераспространению ядерного оружия со всеми странами, которые владеют им. В ядерный век дестабилизация межгосударственных отношений чревата ядерной войной с катастрофическими последствиями, которые не минуют ни одну страну. Раньше представление о национальной безопасности с большим или меньшим основанием строилось на расчетах в случае войны выйти из неё победителем. Теперь же единственный путь укрепления национальной безопасности - это путь предотвращения новой мировой войны. Например, выход США в одностороннем порядке из договора ПРО явное тому подтверждение. [7] Жизненной необходимостью было вызвано создание государствами Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ). Оформление Индии и Пакистана в качестве держав, располагающих ядерными взрывными устройствами не является положительным шагом в этом направлении, очень важно МАГАТЭ и самой России определится, кто может владеть ядерным оружием. Но и не стоит забывать, что уже сейчас появляются новые и более мощные виды вооружения способные уничтожить целые государства в несколько секунд, не дав другой стороной принять ответные меры. [8]

Проблема международного оборота наркотиков по-прежнему открыта. Наличие целых международных точек по распространению наркотиков во главе стран, из которых, наиболее выделяется Афганистан, как главный поставщик наркотиков в Европу. [9] Даже наличие американского контингента в данной стране не только не решает эту проблему. [9]

Российская Федерация использует все имеющиеся ресурсы для снятия препятствующих усилия в борьбе с наркотрафиком.

Что же касается конфликта на Украине то для России как никогда прежде необходимо иметь союзников вблизи собственных границ. В связи с этим руководство отстаивает выполнение минских договорённостей. [10]

Это далеко не последний перечень проблем, с которыми сталкивается наша страна в системе международной безопасности. Но также можно и сказать о продвижение НАТО на восток к границам России, проведение учений вблизи наших границ, наличие ракет ПВО в Европе. Все это вместе обязывает государства решать проблемы сообща, идти на диалог, решать вопросы не применением сил давления, а за столом переговоров соглашаясь на компромиссы. [11]

Таким образом Российская Федерация важный участник в решении проблем международной безопасности, и решение проблем без участия России невозможно. Россия имеет опыт борьбы противодействия терроризму, международной наркоторговле. Позиция России такова: все проблемы должны решаться через систему международных организаций с

соблюдением принципов международного права и учётом интересов всех стран.

Использованные источники:

1. Назарова А.И. Теоретические вопросы обеспечения международной безопасности [Текст] / А.И. Назарова// Молодой учёный.-2014-№4-С.859-861
2. Электронный ресурс. URL http://studopedia.ru/1_23790_mezhdunarodnaya-bezopasnost-rossiya-i-politicheskie-vizovi-sovremennosti.html
3. Бекляшев К.А.Л.П. Ануфриева, Устинов. Международное публичное право: учеб.- 4-е изд.и доп. – М. : ТК Велби Проспект. – 784-809 с., 2013
4. Вестник национального антитеррористического комитета №1 (10) 21-33; 33-45; 49-55 с. 2014.
5. ГАЗЕТА.RU. Электронный ресурс URL http://www.gazeta.ru/politics/2015/04/10_a_6634321.shtml
6. Правда-ТВ.ru – новостной аналитический портал. Электронный ресурс. URL: <http://www.pravda-tv.ru/2015/04/23/141224>
7. Заявление Президента РФ от 13.12.2001 «О выходе США из договора по противоракетной обороне 1972 года» Электронный ресурс. URL: <http://www.lawmix.ru/pprf/53678>
8. Оружие нового поколения. Электронный ресурс. URL: <http://www.dni.ru/society/2014/10/30/285001.html>
9. «Российская газета – Неделя» - Киргизия №6386 (114) Электронный ресурс. URL: <http://www.dni.ru/society/2014/10/30/285001.html>
10. «Российская газета» - государственное издание. Переговоры «Нормандской четвёрки» Электронный ресурс. URL <http://www.rg.ru/2015/04/14/lavrov-site.html>
11. Итоговая пресс-конференция министра иностранных дел Российской Федерации Сергея Лаврова. Электронный ресурс. URL: <http://gosnovosti.com/2015/01/полный-текст-большой-пресс-конференц-2/>

*Засименков К.А.
студент 5 курса*

*факультет информационных технологий и управления
Хрулёв Н.А.*

студент 2 курса

*факультет информационных технологий и управления
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ*

Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

ОТ ОДНОПОЛЯРНОСТИ К МИРОВОМУ ПОЛИЦЕНТРИЗМУ: НОВЫЙ ВИТОК РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Современный мир является очень динамичным и стремительно изменяющимся, политическая обстановка в мире не всегда стабильна, и это приводит к множеству конфликтов и противоречий. В поисках причин, которые способствуют мировой нестабильности, необходимо подробнее

рассмотреть геополитическую эпоху, в которой мы живем. Даная эпоха, безусловно, связана с однополярностью и так называемой «гегемонией США», которая представляется нам как попытка перекроить весь мир исключительно «под себя» и под свои интересы, без учета национальных интересов других стран и игнорирования норм международного права. [2]

Хотелось бы подробнее рассмотреть итоги, к которым привел сложившийся миропорядок. Безнаказанные попытки силового вмешательства в различные внутренние конфликты становятся для США обычным делом; легитимные решения Совета Безопасности ООН ставятся ниже директив американского Совета Национальной Безопасности; складывается пренебрежительное отношение к ООН и ОБСЕ, а также контролю за вооружениями. Также нужно отметить незаконное вторжение в Ирак, где до сегодняшних дней продолжается гражданская война; военная операция в Косово, которая привела к распаду Югославии; интервенция в Ливию, которая приводит к разделению ее на зоны влияния племен и кланов; поддержка антиправительственных войск в Сирии, которая приводит к дестабилизации ситуации в регионе. Нужно отметить и принятую недавно новую редакцию стратегии по национальной безопасности США, в которой декларируются стремление к глобальному доминированию и готовность к одностороннему использованию военной силы, для реализации американских интересов. [1, 2, 3]

Результаты такой гегемонии свидетельствуют, что однополярный мир не приносит стабильности и безопасности, является неэффективной конструкцией, и доказывает свою неспособность эффективно бороться с такими подлинными угрозами как региональные конфликты, терроризм, наркотрафик, религиозный фанатизм, шовинизм и неонацизм. [4]

В связи с этим возникает вопрос: А когда же закончится геополитическая эпоха под названием «гегемония США»? На наш взгляд, завершение этой эпохи началось с момента, когда американские технологии не увенчались успехом в Сирии, и благодаря усилиям России там не повторился сценарий Ирака и Ливии. Именно это событие можно считать первым шагом на пути перехода к мировому полицентризму.

России всегда выступала и будет выступать за суверенное равенство государств, принципы верховенства права в международных отношениях, основанные на невмешательстве во внутренние дела, уважении суверенитета и территориальной целостности любого государства и коллективных методах принятия решений. После крушения биполярной системы все убедились в том, что однополярного мира быть не может, поскольку ни одна держава, включая США, не в состоянии вести дела на международной арене в одиночку. С появлением новых центров экономического роста, финансовой мощи и, соответственно, политического влияния, все также убедились в том, что новый миропорядок должен быть полицентричным. [5]

Важную роль в этом процессе занимает Россия, выступая в качестве одного из главных инициаторов смены эпохи, в связи с чем подвергается различным мерам воздействия со стороны США и их союзников, таких как: санкционная политика; использование украинского кризиса, как инструмента воздействия; политика двойных стандартов в отношении норм международного права и т.д.

Необходимо отметить, что геополитический курс, учитывающий интересы всех государств, который был задан Россией, поддерживается и другими странами, что подтверждается созданием таких организаций как: ШОС, БРИКС, АТЭС, которые ведут совместную работу по сотрудничеству и взаимодействию. Только совместными усилиями можно добиться установления нового миропорядка, в котором будут учитываться интересы каждого участника международных отношений, где каждая страна будет иметь право голоса, что приведет к устойчивости и стабильности современного мира.

Использованные источники:

1. Крушение миропорядка? [Текст] / А.Г. Арбатов // Россия в глобальной политике. 2014г. №4.
2. Статья В.В. Путина, опубликованная в газете «Нью-Йорк таймс» // Официальный сайт Президента Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.kremlin.ru
3. Комментарий С.В. Лаврова // Официальный сайт телеканала RT [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.russian.rt.com
4. Валдайская речь В.В. Путина // Официальный сайт Интернет газеты «Вести» [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.vesti.ru
5. Интервью С.В. Лаврова журналу «Международная жизнь» // Официальный сайт журнала «Международная жизнь» [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.interaffairs.ru

*Кожина Ю. В.
аспирант
Волгоградский филиал
Российская академия народного
хозяйства и государственной службы
Россия, г. Волгоград*

РОССИЙСКИЙ ПАТРИОТИЗМ – ОСНОВА ПОЛИТИЧЕСКОГО ЕДИНСТВА

Известно, что российское общество является полиэтническим, многоконфессиональным, многомерным, сложным единством, оно не может развиваться без общих идей, целей и ценностей. Поэтому одной из значимых задач российского поликультурного общества является сохранение и развитие как русской культуры, так и культурного плюрализма других народов, населяющих РФ.

В 1990-е годы XX века национальный вопрос развивался в направлении, так называемого «этнонационализма», то есть идеи национальной обособленности на основе доктрины национального превосходства отдельно взятого этноса по отношению к иноэтническим ближайшим соседям. Данная тенденция спровоцировала возникновение межэтнических столкновений, представлявших и до настоящего времени являющих непосредственную угрозу стабильности, прежде всего, полиэтничным регионам страны и, в частности, Южному федеральному округу и вновь созданному Северо-Кавказскому федеральному округу.

Для предотвращения национальных конфликтов на территории Российской Федерации В. В. Путин берет курс на защиту «межнационального мира, а значит единство нашего общества, единство и целостность Российского государства», но идти к этому, не стирая традиции и культурные различия народов, населяющих многонациональную Российскую Федерацию, а, наоборот, стремясь к «совместной, органичной жизни разных народов в рамках одного единого государства» [5].

Одной из значимых задач российского поликультурного общества является сохранение и развитие как русской культуры, так и культурного плюрализма других народов, населяющих РФ, создание общенациональной идентичности как основной предпосылки укрепления политического единства. Между тем, добиться стабильного и устойчивого развития политического единства невозможно без учета проблемы формирования патриотизма.

Цель данной статьи – рассмотреть российский патриотизм как основу политического единства.

Патриотизм выражается в мировоззрении, нравственных идеалах, нормах поведения человека и проявляется в его поступках и деятельности. Государство и его население становятся политической формой понятия «Родина». Человек проявляет эмоциональные чувства к своей стране, испытывает чувство принадлежности к определенной государственно-национальной общности. Благодаря этому патриотизм объединяет отдельных людей, социальные группы, этносы, развивает общенациональную солидарность, способствуя интеграции российского общества и восприятию в общественном сознании понятий «российская идентичность», «российская нация».

Сегодня в России происходит усиление роли патриотизма как основы политического единства общества. Это обусловлено тем, что именно патриотическое сознание человека является детерминантом его гражданской позиции и социальной активности.

Как подчеркивает В. В. Путин в статье «Россия: национальный вопрос»: «Нам необходима стратегия национальной политики, основанная на гражданском патриотизме» [6]. Идея гражданского патриотизма в современной России поможет решить важную проблему: все граждане,

независимо от национальности, будут идентифицировать себя, в первую очередь, как граждан Российской Федерации, многонациональное население страны будет толерантно относиться к друг другу, уважая, с одной стороны, национальные ценности отдельно взятой народности, но, в тоже время, говоря «МЫ» [2, 219].

В. В. Путин, понимая актуальность развития патриотизма среди населения страны, в каждом из своих обращениях к Федеральному собранию делает акцент на развитии и усилении чувства патриотизма.

В очередном послании Президента Российской Федерации 12 декабря 2013 г. 2014 год был объявлен в России Годом культуры, и был призван стать «годом истинного просветительства, обращения к культурным корням, к вопросам патриотизма, нравственности и морали».

Данная консервативная позиция, по словам Президента, не препятствует движению вперед и вверх, она «препятствует движению назад и вниз, к хаотической тьме, возврату к первобытному состоянию».

Рассматривая современную политику государства в области построения патриотизма, можно выделить следующие шаги власти в этом направлении.

Одна из первых задач, которая встала перед Президентом В. В. Путиным после его прихода к власти, была связана с выработкой новой российской политической идентичности. Для этого необходимо было, в частности, упорядочить российскую государственную символику, в том числе решить вопрос с новым российским гимном.

До 2000-х гг. в качестве музыки гимна российской Федерации звучала «Патриотическая песня» Михаила Глинки без слов. Однако, согласно данным социологического опроса, проведенного в середине октября 2000 г. фондом «Общественное мнение», этот гимн нравился 32% опрошенных и не нравился 43% респондентов, заменить его на другой желали 45% россиян. В связи с этим осенью 2000 г. Госсовет РФ начал свою работу с создания рабочей группы по подготовке проекта государственного гимна РФ под председательством В.А.Яковлева. Группа с учетом опросов общественного мнения рекомендовала принять в качестве гимна России мелодию гимна СССР. 25 декабря 2000 г. президент Российской Федерации В.В. Путин подписал Федеральный закон о новом гимне РФ на музыку прежнего советского гимна А. Александрова, но с новым текстом, написанным С. В. Михалковым.

Создание государственного гимна - это шаг к созданию общенациональных ценностей, построению нового единого государства. Стилизация и сохранение государственных символов прежних эпох – герб княжеской и царской России, сине-бело-красный триколор имперской эпохи и музыка Государственного гимна советской эпохи, - отражает стремление сегодняшней власти опереться на многовековую историко-культурную

традицию, ориентирующую на патриотическое воспитание населения, единение различных поколений, социальных слоев, национальных групп.

Для формирования российского патриотизма требовались и исторические праздники, связанные с памятью народа. Одним из таких праздников стал День народного единства 4 ноября, совершенно новый для постсоветской России. При создании этого праздника Президент заботился не только о том, чтобы главный советский праздник, 7 ноября, перестал быть красным днем календаря. Законопроект о праздновании 4 ноября был принят депутатами Государственной Думы 27 декабря 2004 г. В пояснительной записке к проекту закона отмечалось: «4 ноября 1612 года воины народного ополчения под предводительством Кузьмы Минина и Дмитрия Пожарского штурмом взяли Китай-город, освободив Москву от польских интервентов и продемонстрировав образец героизма и сплоченности всего народа вне зависимости от происхождения, вероисповедания и положения в обществе» [3]. Таким образом, текст пояснительной записки содержит в себе главную цель утверждения этого праздника как официального: объединение русского народа независимо от конфессиональных, этнических различий.

День 4 ноября еще не воспринимается подавляющим большинством россиян как праздник. Тревогу значительной части общественности вызывает тот факт, что праздник 4 ноября пытаются приватизировать националистические, экстремистские силы, проводящие в этот день марши и демонстрации под лозунгом «Россия для русских».

Однако, за десять лет существования праздника можно видеть положительную динамику в отношении к нему населения. Если в октябре 2005 г. на вопрос «Знаете ли Вы, какой праздник будет отмечаться 4 ноября?» правильно указать название праздника – День народного единства – смогли только 8% россиян, то в октябре 2012 г. этот показатель достиг уже 43% [1]. Несмотря на то, что День народного единства пока не стал актуальным праздником, по мнению политических деятелей и ученых, «пройдет время, вырастет новое поколение, и он приобретет привычное значение общегосударственного» [8]. Когда россияне почувствуют День народного единства как личный праздник, можно будет говорить о произошедших в общественном сознании переменах.

Одним из ярких примеров создания политического единства путем повышения чувства патриотизма населения страны является проведение зимней Олимпиады в г. Сочи в 2014 г.

Волгин считает, что спорт уже давно стал частью политики, вернейшим средством достижения государственных целей. А берлинскую Олимпиаду 1936 года или московскую 1980-го он называет «откровенно политизированными действиями» [9]. Любое крупное международное соревнование становится событием политическим. «Мы» победили «их» - значит «мы» лучше, причем во всех отношениях: экономическом, военном, культурном, нравственном.

Олимпийские игры в целях укрепления единства населения страны рассматривали многие страны. В Канаде рождавшийся в 1970-80-е годы концепт «первых наций» [7, 79] применительно к аборигенным народам зазвучал на весь мир только во время зимних Олимпийских игр в Ванкувере, когда «вожди первых наций» участвовали в торжественных церемониях открытия и закрытия Олимпиады. В свое время премьер-министр Пьер Трюдо и многие канадские интеллектуалы настороженно отнеслись к переименованию «Братства индейцев Канады» в «Ассамблею первых наций». В конце 1970-х годов лидер нации, франкофон Трюдо с трудом убеждал соотечественников, в том числе и квебекских сепаратистов, что «мы все - одна нация канадцев». Прошло три десятилетия интеллектуальных и политических усилий канадской элиты, и при закрытии Олимпиады в Ванкувере председатель оргкомитета заявил: «Эти игры еще больше укрепили единство нашей канадской нации!» [9].

Еще один пример использования Олимпийских игр как механизма рождения единой нации – Великобритания. Для нее, как и для России, единственно возможная формула - это нация наций, хотя в отличие от России современная Британия - это больше нация мегаполисов, а не территориальных «национализированных» сообществ (шотландцы, пожалуй, единственное исключение). Именно эта тема британскости и смешанной природы современной нации всячески подчеркивалась организаторами Олимпийских игр в Лондоне. Ясно, что кто-то из представителей «старой доброй Англии» недоволен этой новой реальностью, но она есть данность, которую страна и общество стараются обратить к своей пользе.

Поэтому подготовка и проведение зимней Олимпиады в г. Сочи в 2014 г. помимо экономических целей имели и политические: это объединение усилий населения страны для крупномасштабной стройки и поднятие духа патриотизма (при назначении российского города городом проведения очередных Олимпийских игр, во время эстафеты Олимпийского огня по городам страны, в космос и даже на дно озера Байкал, и, конечно, сами соревнования и победы российских спортсменов). И результат оправдал все усилия властей: согласно опросам «Левада-центра», во время зимних Олимпийских игр в Сочи, 81% россиян отметили подъем патриотических чувств [4].

Таким образом, современная власть РФ активно направляет свои действия на формирование российского патриотизма как способа создания политического единства в России. В.В.Путин убежден, что патриотизм выступает базовым фактором в деле развития гражданской нации. Создать сильную страну, в которой каждый, независимо от своего вероисповедания и этнической принадлежности, будет чувствовать себя частью великого народа, можно только на основе патриотизма.

Российский патриотизм, выступая основой политического единства, нацелен на создание и закрепление образа «мы-россияне», формирование

единой русской нации. Выполняя интегративную и идентификационную функции, патриотизм объединяет население России независимо от этнической и конфессиональной принадлежности, тем самым способствуя сохранению единства страны и установлению гражданского согласия в поликультурном обществе.

Использованные источники:

1. Знаете ли Вы, какой праздник будет отмечаться 4 ноября? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.levada.ru/archive/prazdniki/znaete-li-vy-kaкой-prazdnik-budet-otmechatsya-4-noyabrya> (дата обращения: 19.05.2015).
2. Колесников В. А. Политическая составляющая российского патриотизма/ В. А. Колесников // Социально-политическое развитие России как комплексная проблема гуманитарного знания: материалы IV Всерос. науч. конф., г. Волгоград, 25-26 апреля 2013 г./ отв. ред.: Е. А. Матвиенко, Р. А. Кобылкин. – Волгоград: ВА МВД России, 2013. Т.2. – 320 с. 217-221.
3. О внесении изменений в статью 112 Трудового кодекса Российской Федерации Федеральный закон от 29 декабря 2004 № 201-ФЗ [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155646/ (дата обращения: 23.05.2015).
4. Подмена понятий: патриотизм в России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.levada.ru/27-05-2014/podmena-ponyatii-patriotizm-v-rossii> (дата обращения: 28.05.2015).
5. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию (11 декабря 2013г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155646/ (дата обращения: 23.05.2015).
6. Путин В. В. Россия: национальный вопрос / В. В. Путин // Независимая газета. – 2012. – 23 января.
7. Тишков В.А. О главных акторах цивилизационного диалога. Культурное и языковое разнообразие современных наций / В. А. Тишков // ПОЛИС. – 2012. – №5 – С.77-85.
8. Что для вас День народного единства — национальный праздник или еще один выходной? // Областные вести. – 2010. – 3 ноября. – №44.
9. Шевченко Е. О, спорт, ты - что? Зачем нам так нужны спортивные победы [Электронный ресурс] / Е. Шевченко // Российская газета. – 2008. – Августа. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2008/08/13/sport.html> (дата обращения: 22.05.2015).

Красилов И. В.

аспирант

ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов»

Россия, г. Москва

ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ ОРГАНИЗОВАННОЙ ПРЕСТУПНОСТИ

Организованная преступность как специфическая форма криминальной активности имеет давнюю историю и, по-видимому, существовала в обществе на протяжении многих периодов его развития. Общеизвестно, что организованная преступность является одним из опаснейших видов преступности, посягающим на экономические, политические, правовые и нравственные сферы общества.

Изучением вопросов организованной преступности в России в силу ряда обстоятельств, ее известной закрытости, выраженного политико-правового характера, традиционно занимались юристы и криминалисты. При этом в нашей стране до 80-х гг. прошлого века термин «организованная преступность» практически отсутствовал. Признание факта организованной преступности, вызванное осознанием недопустимости замалчивания явления, которое приобрело угрожающие для общества масштабы, способствовала введению данного термина в научный оборот. В 90-х гг. XX века понятие организованной преступности получило широкое распространение в нашем обществе и стало употребляться в информационной, политической, деловой и бытовых сферах.

Одно из первых определений организованной преступности предложено в 1990 г. А. И. Гуровым как «относительно массовое функционирование устойчивых управляемых сообществ преступников, занимающихся совершением преступлений как промыслом (бизнесом) и создающих с помощью коррупции систему защиты от социального контроля» [3, с. 19]. С тех пор в научной литературе появились различные определения рассматриваемого понятия.

Стоит отметить, что в последнее время вопросы организованной преступности, становятся предметом рассмотрения не только криминологии, но и ряда других общественных наук: социологии, экономики, политологии, психологии и др. Поэтому термин «организованная преступность» используется в различных значениях, с разными смысловыми оттенками в зависимости от аспекта изучаемого исследователем явления.

Современное российское законодательство об организованной преступности еще только зарождается и не содержит определения этого термина. В широко известной статье 210 Уголовного кодекса Российской Федерации основное содержание относится к организации преступного сообщества (преступной организации), и поэтому определения организованной преступности в указанной статье не приводятся.

Исследователи, рассматривая организованную преступность в различных аспектах, неоднозначно трактуют данное понятие. Так, в

криминологии организованную преступность рассматривают как систему организованных преступных формирований с их преступной деятельностью. В социологии сформировались научный интерес и традиция анализа организованной преступности как наиболее опасной разновидности девиантного поведения. В таблице 1 приведены определения данного понятия, наличествующие в современных диссертационных исследованиях.

Таблица 1 – Определения понятия «организованная преступность»

№	Автор	Содержания понятия «организованная преступность»
1)	Арестов А. И. [1, с. 8]	Преступная деятельность, осуществляемая планомерно, систематически, в широких масштабах преступными организациями, сообществами и иными преступными группами, в целях извлечения материальной и иной выгоды, представляющая значительную опасность для общества в связи с оказанием существенного влияния на различные сферы общественной жизни (политику, экономику и др), сопряженная с подкупом, физическим и (или) психологическим насилием либо угрозой применения такового
2)	Бондарь Д. В. [2, с. 8].	Социально-коммуникативное пространство, имеющее устойчивый характер, субкультурные ценностные установки и паттерны криминального поведения, иерархию статусов, внутреннюю систему социализации и социального контроля
3)	Иванцов С. В. [4, с. 18-19]	Является неотъемлемой частью преступности в целом, и в ней, во-первых, обнаруживается статистическая закономерность, состоящая в повторяемости, устойчивой зависимости ее показателей от определенных криминогенных факторов, во-вторых, в значительном числе случаев между преступлениями, совершенными организованными преступными группами и организациями, а также их членами существует тесная взаимосвязь, в-третьих, организованная преступность обладает совокупностью системообразующих факторов, а потому имеет собственную сложную внутреннюю структуру
4)	Пономарев А. И. [5, с. 8]	Является асоциальным институтом общества; основным элементом организованной преступности выступает коррупция
5)	Третьяков В. И. [6, с. 11-12]	... исходя из признания организованных преступных группировок частью социальной структуры современного общества, а их деятельности - особой разновидностью предпринимательства. Такой подход к исследованию и оценке организованной преступности не позволяет рассматривать ее только как дисфункцию общественной жизни Он требует признать наличие за организованной преступностью некоторых весьма значимых социальных функций
6)	Христюк А. А. [7, с. 10]	Негативное социальное явление, представляющее собой преступную (а в некоторых случаях и не преступную) деятельность для получения, приумножения и легализации преступных доходов, а также совокупность иерархически построенных организованных преступных формирований, использующих для достижения поставленных целей коррупционные связи и обладающих наивысшей степенью

		латентности в результате функционирования собственной системы нейтрализации всех форм социального контроля
7)	Хурчак М. Н. [8, с. 14]	Ядро преступного мира и наивысший уровень организации преступной деятельности, представляющий собой закономерный результат качественного изменения в мире преступности (своего рода переход преступного мира от ремесленничества к индустрии), наиболее устойчивое, четко структурированное, самоуправляемое и самовоспроизводящееся антисоциальное явление, позволяющее активно внедряться в государственно-властные структуры, используя их в качестве инструмента для достижения конкретных экономических и политических целей определенных социальных групп
8)	Яременко В. С. [10, с. 16]	Формы действия физических и юридических лиц, осуществляющих выгоду с помощью противозаконных средств, связанных с угрозой применения физической силы или ее использованием, путем вымогательства, коррупции, шантажа и других методов, а также использование незаконно произведенных товаров и услуг

Нами был проведен анализ понятия «организованная преступность», используемого в современных диссертационных исследованиях. В таблице 2 представлены наиболее часто встречаемые смысловые единицы определения.

Таблица 2 – Встречаемость смысловых единиц в понятии «организованная преступность»

Смысловая единица	Источник							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Асоциальный институт				+			+	
Внутренняя структура, организованность		+	+			+	+	
Вымогательство							+	+
Извлечение материальной и иной выгоды	+				+	+		+
Коррупция				+		+		+
Криминальное поведение		+	+					
Легализация доходов						+		
Насилие	+							
Незаконно произведенные товары и услуги								+
Негативное социальное явление						+		
Опасность для общества	+		+					
Подкуп	+							

Получение власти							+	
Преступные действия							+	
Преступная деятельность	+					+	+	
Преступная организация	+		+					
Социальная структура					+			
Социально-коммуникативное пространство		+						
Социально-правовое явление			+					
Субкультурные ценностные установки		+						
Формы действия								+
Шантаж								+

Можно отметить, что в указанных трактовках понятия «организованная преступность» при наличии некоторых общих позиций дефиниция имеет не устоявшийся объем, разнообразный компонентный состав и употребляется с различными смысловыми оттенками. В рассмотренных определениях организованной преступности наибольшую встречаемость имеют четыре смысловых единицы, с помощью которых авторы раскрывают его сущность: внутренняя структура или организованность, извлечение материальной и иной выгоды, коррупция и преступная деятельность.

Выделенные в таблице 2 смысловые единицы понятия отражают главные признаки, с помощью которых авторы интерпретируют термин «организованная преступность». Анализ специальной литературы позволил выявить различные подходы исследователей к выявлению признаков, характеризующих организованную преступность. Криминологами выделяются от нескольких до 50 признаков организованной преступности.

Итак, один из основных признаков, свойственных организованной преступности, выделенный исследователями в рассматриваемых нами определениях, - внутренняя структура, организованность. Данная точка зрения согласуется с имеющимся подходом, выделяющим организованность как приоритетный признак. В современных диссертационных исследованиях по анализируемой теме выделяются различные уровни организованной преступности, рассмотрение которых не входит в задачи данной статьи.

Важным признаком организованной преступности является извлечение материальной и иной выгоды, т.е. корыстный характер деятельности, направленный на получение прибыли и сверхприбыли. Как показывает судебная практика, в 90% случаев деятельность современных организованных преступных групп имеет корыстную направленность.

Материальные выгоды извлекаются как путем предоставления незаконных услуг и товаров, так и путем предоставления законных услуг и товаров в незаконной форме. Несмотря на то, что сфера преступной деятельности организованной преступности чрезвычайно широка и разнообразна, главным блоком совершаемых преступлений являются преступные деяния, имеющие корыстную направленность, а все остальные, какими бы опасными они ни были, являются вспомогательными, обеспечивающими решение основной задачи - получение существенных экономических выгод и огромных доходов [7].

В большинстве анализируемых нами определений (таблицы 1 и 2) авторами в качестве значимого признака организованной преступности выделена коррупция. Данное явление носит в России системный характер. Именно коррупции играет важную роль в распространении организованной преступности. Как отмечает А. Ш. Элязян: «Она создает негативно-легитимационный контекст и механизмы расширения легализации отдельных структур организованной преступности» [9, с. 13-14]. Огромные деньги, которые приносит организованная преступность, секретный и закрытый характер проводимых расследований из-за отсутствия должного контроля, довольно тесное общение по долгу службы с участниками преступных сообществ - все это объективно увеличивает вероятность перехода части сотрудников правоохранительных органов на службу организованной преступности. Стремление чиновников к обогащению максимально используется представителями организованной преступности [7]. Таким образом, существует прямая зависимость между уровнем организованной преступности и коррупции в стране.

Выделение исследователями преступной деятельности как признака организованной преступности подчеркивает ее значение и социальную опасность. Организованная преступная деятельность представляет собой систему взаимосвязанных криминальных и посткриминальных действий индивидуального или коллективного субъекта. Развитие подобной деятельности, расширение ее масштабов приводит к усложнению способов ее реализации и увеличению числа привлекаемых субъектов.

Значимым элементом системы защиты организованной преступности от социального контроля выступает механизм легализации криминальных доходов, которая выступает одновременно и направлением, и условием функционирования организованных преступных групп. Важнейшими целями деятельности по легализации доходов организованных групп и преступных сообществ являются: сокрытие следов преступного происхождения своих доходов; имитация в максимально возможной степени «формальной законности» сделок, выведение из сферы контроля правоохранительных органов лиц, извлекающих незаконные доходы и иницирующих сам процесс отмывания, уклонение от уплаты налогов, обеспечение оперативного доступа к денежным средствам, полученным преступным

путем, создание условий для безопасного их инвестирования в легальный бизнес [6].

На основании проведенного анализа нами сформулировано следующее рабочее определение понятия «организованная преступность» - это социальное явление, представляющее собой преступную деятельность, направленную на получение и легализацию преступных доходов, реализуемую иерархически упорядоченными преступными группами посредством коррупции, шантажа, физического и / или психологического насилия.

Сформулированное нами определение не претендует на исчерпывающую полноту отражения данного сложного социального явления. Предложенное определение, на наш взгляд, воспроизводит наиболее важные признаки, характеризующие организованную преступность.

Таким образом, проведенный анализ сущности организованной преступности позволил произвести уточнение данного понятия и выделение его существенных признаков. Наличие различных точек зрения на содержание понятия «организованная преступность» отражает различные аспекты данного явления и позволяет рассматривать его в разнообразии использования в современном научном обороте - явление вполне закономерное.

Использованные источники:

1. Арестов, А. И. Уголовно-правовые и криминологические проблемы борьбы с организованной преступностью [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / Арестов Александр Иосифович. – Москва, 2006. – 26 с.
2. Бондарь, Д. В. Социальный контроль Российской организованной преступности: социологический анализ [Текст] : автореф. дис. ... канд. социол. наук: 22.00.04 / Бондарь Денис Владимирович. – Москва, 2011. – 25 с.
3. Гуров, А. И. Организованная преступность — не миф, а реальность: Социальные, правовые и криминологические аспекты борьбы с организованной преступностью [Текст]: Пособие для слушателей народных университетов / А. И. Гуров. - Москва: Знание, 1992. -80 с. - (Народный университет. Факультет правовых знаний).
4. Иванцов, С. В. Организованная преступность: системные свойства и связи (Криминологическая оценка) [Текст] : автореф. дис. ... доктора юрид. наук: 12.00.08 / Иванцов Сергей Владимирович. – Москва, 2009. – 39 с.
5. Пономарев, А. И. Организованная преступность: особенности противодействия на федеральном и региональном уровнях [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / Пономарев Александр Иванович. – Саратов, 2009. – 26 с.

6. Третьяков, В. И. Организованная преступность и легализация криминальных доходов [Текст] : автореф. дис. ... доктора юрид. наук: 12.00.08 / Третьяков Владимир Иванович. – Ростов-на-Дону, 2009. – 55 с.
7. Христюк, А. А. Организованная преступность: современные тенденции и региональные особенности (по материалам восточной Сибири) [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / Христюк Анна Александровна. – Иркутск, 2008. – 23 с.
8. Хурчак, М. Н. Организованная преступность: основные тенденции и меры предупреждения [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / Хурчак Михаил Николаевич. – Москва, 1998. – 25 с.
9. Элязян, А. Ш. Организованная преступность и национальная безопасность в Российской Федерации (Социологический аспект) [Текст] : автореф. дис. ... канд. социол. наук: 22.00.04 / Элязян Анна Шагеновна. – Москва, 2004. – 28 с.
10. Яременко, В. С. Российская организованная преступность: история и современность [Текст] : автореф. дис. ... канд. истор. наук: 07.00.02 / Яременко Вячеслав Сергеевич. – Москва, 2006. – 25 с.

Кудряшова Е.О.

юрист

Российская Федерация, г. Москва

ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ПРАВОМ СО СТОРОНЫ ПРОФСОЮЗНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

В трудовых отношениях традиционно считается, что работник представляет собой более слабую сторону, нуждающуюся в особой защите. В этих целях трудовое законодательство предоставляет работникам дополнительные гарантии и права, включая, помимо прочего, право вступать и образовывать различные профессиональные объединения и союзы. Однако порой предоставленные работникам права используются ими не в целях защиты своих прав, а направлены исключительно на извлечение выгод из своего законодательного положения, используя значительные пробелы законодательства и ориентация судов на защиту прав работников.

Данный вопрос становится особенно актуальным в условиях экономического кризиса и вынужденного сокращения работодателем расходов на персонал, и, как следствие, проведения мероприятий по сокращению численности штата.

Конституция Российской Федерации закрепляет право каждого на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. Указанные конституционные права, как было неоднократно отмечено Конституционным Судом Российской Федерации (далее - "КС РФ"), предполагают наличие у работодателя ряда конкретных правомочий, позволяющих ему в целях осуществления эффективной экономической

деятельности и рационального управления имуществом самостоятельно, под свою ответственность принимать необходимые кадровые решения (подбор, расстановка, увольнение персонала), обеспечивая при этом закрепленные трудовым законодательством гарантии трудовых прав работников [Постановление КС РФ № 3-П от 24 января 2002 г., определение КС РФ № 867-О-О от 18 декабря 2007 г., определение КС РФ № 1383-О-О от 17 ноября 2009 г., определение КС РФ № 840-О-О от 1 июня 2010 г.].

Однако, порой работники оспаривают данные конституционные права работодателя, мотивируя их дискриминационными действиями в отношении конкретных сотрудников работодателя. В данном случае им на помощь приходит российское законодательство о профессиональных союзах, которое содержит в себе значительные юридические проблемы и направлено в первую очередь на защиту интересов работников, и не предполагает возможных злоупотреблений с их стороны.

В соответствии с требованиями статьи 373 Трудового кодекса Российской Федерации (далее - "Трудовой кодекс"), при принятии работодателем решения о возможном расторжении трудового договора с работниками, являющимися членами профсоюзных организаций, в том числе в связи с сокращением штата работников (пункт 2 часть 1 статьи 81 Трудового кодекса), должна быть соблюдена процедура учета мотивированного мнения профсоюзной организации. При этом, в выборный орган соответствующей профсоюзной организации должен быть направлен проект приказа о возможном расторжении трудового договора, а также копии документов, являющихся основаниями для принятия такого решения.

Выборный орган первичной профсоюзной организации в течение семи рабочих дней со дня получения проекта приказа и копий документов рассматривает этот вопрос и направляет работодателю свое мотивированное мнение в письменной форме. В случае если мнение не будет предоставлено в течение указанного семидневного срока, работодатель имеет право не учитывать его и уволить работников.

В случае, если профсоюзный орган выразил несогласие с предполагаемым решением работодателя, он в течение трех рабочих дней проводит с работодателем или его представителем дополнительные консультации, результаты которых оформляются протоколом. Однако независимо от результатов, проведенных консультаций, работодатель вправе не учитывать мнения профсоюзного органа в данном случае и впоследствии уволить сотрудников.

Ситуация обстоит совершенно иным образом при сокращении руководящих членов профсоюзной организации, не освобожденных от основной работы. В данном случае на процесс сокращения существенным образом будет влиять наличие вышестоящего профсоюзного органа у первичной профсоюзной организации, в которую входят сокращаемые работники.

В случае если вышестоящий орган выразил свое несогласие с предполагаемым сокращением, работодатель не имеет право уволить такого сотрудника вплоть до обжалования данного решения в судебном порядке.

С одной стороны, вышеприведенные гарантии являются неотъемлемой частью трудовых прав работников и общепризнанных принципов защиты профсоюзных движений. Однако, с другой стороны, неразвитость российского законодательства в сфере профсоюзов дает большой простор для злоупотребления со стороны работников.

Так, например, законодательство предоставляет возможность создать профсоюзную организацию, как первичную, так и вышестоящую, без образования юридического лица и какой-либо регистрации со стороны профсоюзных органов [Федеральный закон № 10-ФЗ от 12 января 1996 г. "О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности", статья 8.]. Более того, на сегодняшний день нет каких-либо специальных правил в отношении создания вышестоящих профсоюзных органов, ограничений в отношении количества руководящих органов профсоюзной организации, что, в свою очередь, дает возможность создавать "фиктивные" профсоюзные организации исключительно для целей препятствования законодательной процедуры сокращения.

При этом, вопрос доказывания злоупотребления со стороны работников и профсоюзных лидеров весьма затруднителен в ходе судебного оспаривания соответствующих решений, однако на сегодняшний день уже есть ряд "позитивных" примеров на этот счет, [определение Санкт-Петербургского городского суда № 33-3133/2011 от 16 марта 2011 г., решение Петроградского районного суда г. Санкт-Петербурга по гражданскому делу № 2-255/12 от 20 января 2012 г.] что, возможно, позволит в будущем выработать четкую судебную практику в этом отношении.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации № 197-ФЗ от 30 декабря 2001 г. (с изменениями).
1. Федеральный закон № 10-ФЗ от 12 января 1996 г. "О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности" (с изменениями).
2. Определение Санкт-Петербургского городского суда № 33-3133/2011 от 16 марта 2011 г.
3. Решение Петроградского районного суда г. Санкт-Петербурга по гражданскому делу № 2-255/12 от 20 января 2012 г.

ЮРИДИЧЕСКИЕ РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ПРЕДОСТАВЛЕНИЕМ КОМПЕНСАЦИЙ РУКОВОДЯЩИМ РАБОТНИКАМ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

В настоящий момент вопросы выплаты поощрительных компенсаций при расторжении трудовых договоров (так называемые "золотые парашюты") в пользу руководящих сотрудников государственных корпораций и компаний с государственным участием являются предметом особого интереса со стороны законодателя и правоприменительных органов. Так, например, в результате оживленной общественной дискуссии по этому вопросу Трудовой кодекс Российской Федерации был дополнен статьей 349.3, предусматривающей ограничение размера выходных пособий для работников публичного сектора.

Между тем, вопрос о выплате подобных компенсаций сотрудникам частных компаний также несет в себе определенные ограничения, несоблюдение которых впоследствии может повлечь за собой признание таких выплат незаконными и необходимость компенсации убытков, причиненных таким нарушением.

В настоящей статье мы рассмотрим основные проблемные вопросы, связанные с одобрением выходных пособий в акционерных обществах.

1. Необходимость корпоративного одобрения как сделки с заинтересованностью

Поскольку решения о выплате так называемых "золотых парашютов", как правило, предусматривают соответствующее решение руководителя организации, то в определенных случаях (например, выплата компенсации самому себе) такая сделка может быть рассмотрена как сделка с заинтересованностью и потребовать соответствующего корпоративного одобрения со стороны совета директоров или общего собрания акционеров.

Согласно федеральному закону "Об акционерных обществах" (далее - "**Закон об АО**"), сделки, в совершении которых, среди прочего, имеется заинтересованность членом наблюдательного совета или коллегиального исполнительного органа (правления), должны быть одобрены до их совершения общим собранием акционеров или наблюдательным советом общества [Закон об АО, статьи 81, 83].

Анализ действующей арбитражной практики показывает, что законодательные требования о сделках с заинтересованностью распространяются также на заключение трудовых договоров (внесение изменений в трудовые договоры), предусматривающих выплату денежных и иных компенсаций генеральному директору, членам правления и наблюдательного совета общества.

Действующая судебная практика знает несколько судебных решений, в соответствии с которыми условия трудовых договоров или отдельные решения работодателя, предусматривающие выплаты (разовые или неоднократные) денежных средств работнику в случае увольнения и (или) наступления иных обстоятельств, признавались недействительными в связи с отсутствием корпоративного одобрения как сделки с заинтересованностью [см., например постановление федерального арбитражного суда Восточно-Сибирского округа № 58-2386/09 от 8 сентября 2011 г., постановление федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа № А56-31445/2011 от 2 мая 2012 г., определение Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации № ВАС11017/12 от 5 сентября 2012 г. и др.].

В соответствии с требованиями Закона об АО, сделка с заинтересованностью, составляющая менее 2% балансовой стоимости активов Общества по данным его бухгалтерской отчетности на последнюю отчетную дату, должна быть одобрена большинством голосов **независимых директоров, не заинтересованных** в ее совершении. При этом, если сделка составляет более 2% балансовой стоимости активов и/или количество **независимых директоров, не заинтересованных** в совершении составляет менее определенного уставом кворума для проведения заседания наблюдательного совета общества, решение по данному вопросу должно приниматься большинством голосов всех не заинтересованных в сделке акционеров - владельцев голосующих акций [Закон об АО, статья 83].

В соответствии с положениями Закона об АО, **независимым директором** признается член наблюдательного совета, не являющийся и не являвшийся **в течение одного года**, предшествовавшего принятию решения (i) лицом, осуществляющим функции единоличного исполнительного органа общества, в том числе его управляющим, членом коллегиального исполнительного органа, лицом, занимающим должности в органах управления управляющей организации; (ii) лицом, супруг, родители, дети, полнородные и неполнородные братья и сестры, усыновители и усыновленные которого являются лицами, занимающими должности в указанных органах управления общества, управляющей организации общества либо являющимися управляющим общества; (iii) аффилированным лицом общества, за исключением члена наблюдательного совета [Закон об АО, статья 83].

При этом, в настоящее время в судебной практике прослеживается тенденция отхода от формальных критериев при определении признаков аффилированности, таким образом, при определенных обстоятельствах суд может признать наличие фактического конфликта интересов при принятии генеральным директором решения о выплате компенсации или при ее одобрении одним из членов совета директоров, который имел фактический интерес в подобного рода сделке.

Сделки, заключенные с нарушением порядка одобрения, предусмотренного для сделок с заинтересованностью, могут быть признаны недействительными по иску общества или акционера в течение одного года с момента их совершения.

Анализ новых тенденций арбитражной практики показывает, что такие сделки впоследствии могут быть оспорены новым акционером общества, который приобрел акции после совершения оспариваемой сделки, при этом, течение исковой давности по требованиям новых акционеров начинается со дня, когда о совершении сделки с нарушением порядка ее одобрения узнал или должен был узнать его правопродшественник [см., постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации № 28 от 28 мая 2014 г. "О некоторых вопросах, связанных с оспариванием крупных сделок и сделок с заинтересованностью", пункты 3, 11].

2. Необходимость корпоративного одобрения как крупной сделки

В зависимости от размера предоставляемой компенсации заключение соглашения о расторжении, предусматривающее выплату денежных средств работникам в случае увольнения, или включение подобного условия в действующий трудовой договор работника может быть квалифицировано как крупная сделка и потребовать соответствующего корпоративного одобрения.

Критерии крупности сделки установлены в статье 78 Закона об АО и предусматривают, что такая сделка составляет 25 или более процентов балансовой стоимости активов общества по данным его последней бухгалтерской отчетности.

Решение об одобрении крупной сделки, предметом которой является имущество, стоимость которого составляет от 25 до 50 процентов балансовой стоимости активов общества, принимается членами совета директоров общества единогласно. В случае, если единогласие в совете директоров не достигнуто, то данный вопрос решается большинством акционеров - владельцев голосующих акций. Если сделка составляет более 50 процентов балансовой стоимости активов общества, решение о ее одобрении принимается тремя четвертями голосов акционеров-владельцев голосующих акций, принимающих участие в общем собрании акционеров [Закон об АО, статья 79].

Последние тенденции арбитражной практики показывают, что применительно к трудовым договорам (соглашениям о расторжении трудовых отношений) сделка будет считаться крупной, если положения трудового договора (соглашения о расторжении трудовых отношений) предусматривают выплату (разовую или неоднократную) денежных средств работнику в случае за период действия трудового договора, размер которых составляет 25 и более процентов балансовой стоимости активов общества [постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской

Федерации № 28 от 28 мая 2014 г. "О некоторых вопросах, связанных с оспариванием крупных сделок и сделок с заинтересованностью", пункт 10].

Последствия нарушения и порядок оспаривания крупных сделок совпадает с порядком оспаривания сделок с заинтересованностью, который описан выше в настоящей статье.

Важно отметить, что в случае если сделка одновременно является крупной сделкой и сделкой с заинтересованностью, то последняя подлежит одобрению только в порядке, предусмотренным для сделок с заинтересованностью [Закон об АО, статья 79, пункт 5].

3. Возможность взыскания убытков с генерального директора и членов наблюдательного совета общества

Закон устанавливает обязанность руководителей хозяйственных обществ действовать в интересах юридического лица разумно и добросовестно. При этом, в случае нарушения такой обязанности, акционеры вправе обратиться в суд с требованием о возмещении убытков [Гражданский кодекс Российской Федерации, статья 53, пункт 3].

В действующей арбитражной практике есть прецеденты, когда суд обязывал генерального директора и/или членов наблюдательного совета возместить убытки юридического лица, возникшие в результате выплаты необоснованно высоких компенсаций при прекращении трудовых отношений или иных вознаграждений работникам [см., например постановление федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа № А28-1031/2012 от 3 декабря 2012 г., постановление федерального арбитражного суда Московского округа № А40-67762/11-87-518 от 3 октября 2012 г., постановление федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа № А43-40864/2009 от 27 сентября 2010 г., постановление федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа № Ф04-3833/2009(9657-А46-16), Ф04-3833/2009(9655-А46-16) от 7 июля 2009 г. и др.]. При принятии решения о возмещении убытков суд, как правило, руководствуется отсутствием корпоративного одобрения таких выплат в порядке, предусмотренном уставом, внутренними документами работодателя, трудовым договором с работником, а также сопоставимостью выплат с показателями прибыли общества, размерами выплат другим работникам, соотношением заработной платы работника и выплаченной премии и т.п.

В соответствии с правовой позицией Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, сам факт того, что действие директора, повлекшее для юридического лица негативные последствия, было одобрено решением органов управления юридического лица не является основанием для отказа в удовлетворении требования о взыскании с директора убытков, поскольку такой директор несет самостоятельную обязанность действовать в интересах юридического лица. При этом, члены органов управления юридического лица, голосовавшие за принятие такого решения или

воздержавшиеся от голосования будут нести субсидиарную ответственность за такие действия [Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации № 62 от 30 июня 2013 г. "О некоторых вопросах возмещения убытков лицам, входящим в состав органов юридического лица", пункт 7.].

Срок исковой давности по требованиям о взыскании убытков составляет три года с момента, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права [Гражданский кодекс Российской Федерации, статья 196, пункт 1.]. Важно учитывать, что в случаях, когда соответствующее требование о возмещении убытков предъявлено самим юридическим лицом, срок исковой давности исчисляется не с момента нарушения, а с момента, когда юридическое лицо, например, в лице нового директора, получило *реальную возможность* узнать о нарушении, либо когда о нарушении узнал или должен был узнать контролирующий акционер, имевший возможность прекратить полномочия директора, за исключением случая, когда он был аффилирован с указанным директором [Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации № 62 от 30 июня 2013 г. "О некоторых вопросах возмещения убытков лицам, входящим в состав органов юридического лица", пункт 10, абзац 2].

С данным требованием может также обратиться акционер, который не являлся таковым на момент совершения действий (бездействий), которые повлекли убытки для юридического лица. Течение срока исковой давности по требованиям такого лица начинается со дня, когда о таком нарушении узнал или должен был узнать его правопродшественник [См., например Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации № 28 от 28 мая 2014 г. "О некоторых вопросах, связанных с оспариванием крупных сделок и сделок с заинтересованностью", пункт 11].

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (первая) № 51-ФЗ от от 30 ноября 1994 г. (с изменениями).
2. Трудовой кодекс Российской Федерации № 197-ФЗ от 30 декабря 2001 г. (с изменениями).
3. Федеральный закон "Об акционерных обществах" № 208-ФЗ от 26 декабря 1995 г. (с изменениями).
4. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации № 62 от 30 июня 2013 г. "О некоторых вопросах возмещения убытков лицам, входящим в состав органов юридического лица".
5. Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации № 28 от 28 мая 2014 г. "О некоторых вопросах, связанных с оспариванием крупных сделок и сделок с заинтересованностью".
6. Постановление федерального арбитражного суда Восточно-Сибирского округа № 58-2386/09 от 8 сентября 2011 г.

7. Постановление федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа № А56-31445/2011 от 2 мая 2012 г.
8. Определение Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации № ВАС11017/12 от 5 сентября 2012 г.
9. Постановление федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа № А28-1031/2012 от 3 декабря 2012 г.
10. Постановление федерального арбитражного суда Московского округа № А40-67762/11-87-518 от 3 октября 2012 г.
11. Постановление федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа № А43-40864/2009 от 27 сентября 2010 г.
12. Постановление федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа № Ф04-3833/2009(9657-А46-16), Ф04-3833/2009(9655-А46-16) от 7 июля 2009 г.

Мифтахутдинов И.Н.
студент бго курса
БГАУ
Россия, г. Уфа

АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЯ

В Концепции национальной безопасности Российской Федерации коррупция названа одной из угроз национальной безопасности, а консолидация усилий, направленных на борьбу с коррупцией, рассматривается как одна из мер обеспечения национальной безопасности. С учетом этого в нашей республике ежегодно практикуется обсуждение проблем противодействия коррупции с целью выработки наиболее эффективных мер, что обусловлено, прежде всего, также интересами защиты прав человека.

Прошло более 10 лет с момента подписания Конвенции ООН против коррупции, принятой Генеральной Ассамблеей ООН 1 ноября 2003 г., на заседании которой также был учрежден и Международный день борьбы с коррупцией. Отечественная история борьбы с коррупцией в современной России имеет чуть больший срок – более 23 лет. Однако по международному рейтингу «Индекс восприятия коррупции» (Corruption Perceptions Index) Россия находится в группе стран с очень высоким уровнем коррупции, соседствуя с Ливаном, Азербайджаном, Никарагуа, Пакистаном и т.д. Хотя за последние года нашей стране удалось существенно подняться в этом списке: на 154-й строчки в 2010 г, на 143 – в 2011 г., на 133 – в 2012 г. и на 127 – в 2013 г.

Начало антикоррупционной деятельности положил Указ Президента от 4 апреля 1991 г «О борьбе с коррупцией в системе государственной службы», который впоследствии способствовал принятию 25 декабря 2008 г. Федерального закона «О противодействии коррупции», где предусмотрен

целый комплекс мер борьбы с коррупцией, в том числе организационного характера. 3 декабря 2013 г. Президент России Владимир подписал Указ о создании в структуре Администрации Президента управления по вопросам противодействия коррупции, который призван обеспечивать антикоррупционные усилия власти в ежедневном режиме, в частности, осуществлять мониторинг законодательства и участвовать в подборе и проверке кадров и в целом организационно укрепить принимаемые меры борьбы в этой сфере. Как показывает время, для борьбы с коррупцией в стране стратегия была определена правильно. Однако сейчас обозначились «погрешности».

Отметим, что на фоне даже последних уголовных дел (аресты нескольких мэров городов по коррупционным основаниям, громкие отставки губернаторов, дело «Оборонсервиса» Минобороны и другие) в общественном восприятии коррупция на современном этапе рассматривается как наиболее серьезная угроза обществу и государству в нашей стране. По данным масштабных соцопросов россияне считают, что уровень коррупции в стране выше официальных данных. Россияне по-прежнему не верят в эффективность борьбы с коррупцией, однако относятся к ней вполне толерантно. И это, наверное, является одной из главных проблем.

Кроме того, исследования Общественной палаты РФ показали, что огромное количество поправок в законы, направленные на борьбу с коррупцией, оказались неэффективными: никакого эффекта не дал мониторинг госорганами своей собственной деятельности или антикоррупционная экспертиза, ни к чему не привела и декларационная кампания среди чиновников, ведь у прокуратуры так и не появились полномочия, позволяющие им проверять достоверность сообщенных сведений [3, с. 12].

Среди существующих проблем нельзя не обозначить процветающее кумовство среди чиновников.

Антикоррупционная политика сводится, преимущественно, к борьбе с взяточничеством, хотя согласно действующему законодательству (ФЗ «О противодействии коррупции») противодействие коррупции – деятельность органов власти и институтов гражданского общества по предупреждению коррупции, по выявлению, предупреждению, пресечению, раскрытию и расследованию коррупционных правонарушений (борьба с коррупцией); по минимизации и (или) ликвидации последствий коррупционных правонарушений.

Не обеспечена реализация принципа неотвратимости наказания, напротив, в ряде случаев со стороны должностных лиц отмечается злоупотребление доверенной им властью в угоду коррумпированным лицам.

Низкая эффективность антикоррупционных мер в стране обусловлена в основном двумя причинами. Первая – это отсутствие действительной

политической воли, поскольку коррупция носит тотальный характер и пронизывает все сферы человеческой жизни. Ряд экспертов придерживается позиции, что коррупция – это единственный на сегодня реальный способ управления. Как заставить власть принимать эффективные меры по борьбе с коррупцией, если она сама коррумпирована? Вторая причина заключается в том, что большинство методов антикоррупционной деятельности носят фрагментарный характер, которые не в состоянии полностью «вылечить» систему. [5].

Отечественная история показывает, что наибольшие успехи в антикоррупционной деятельности удавалось достичь во времена правления И. Грозного и В. Сталина карательно-репрессивными методами с известной жесткостью и массовыми нарушениями прав человека, опыт которых никак не может быть воспринят на современном этапе.

Как показывает мировой опыт, изжить коррупцию полностью невозможно, но противодействовать ей можно и нужно, доводя ее уровень до социально допустимого минимума. Среди мер, способных вывести антикоррупционную деятельность в России на новый уровень, можно обозначить необходимость усиления роли общественного контроля и применения жестких мер ответственности к виновным, в том числе на религиозной основе.

В нашей стране неоднократно предпринимались попытки создать нормативную базу для общественного контроля за деятельностью исполнительной власти, для борьбы с коррупционными проявлениями. В ряде субъектов Федерации были разработаны соответствующие законопроекты. Поэтому серьезным шагом в продвижении механизмов взаимодействия власти с народом послужит принятие Федерального закона «Об общественном контроле», который закрепит за общественными формированиями более существенные с юридической точки зрения полномочия взамен ныне существующих – декларативных.

В идеале коррупцию бы победили всецелое политическое признание верховенства правового закона, разделения властей, взаимной ответственности государства и личности, гарантированности прав и свобод человека, соответствия российского законодательства принципам и нормам международного права и других.

Использованные источники:

1. Петров А.В., Куковский А.А. Национальная безопасность в системе национальных интересов и ценностей // Юридический вестник ДГУ. 2014. Вып. 3.
2. Рейтинг стран мира по уровню восприятия коррупции [Электронный ресурс].
3. Доклад об эффективности проводимых в стране антикоррупционных мероприятий и участии институтов гражданского общества в реализации антикоррупционной политики. М., 2012.

4. Концепция общественной безопасности в Российской Федерации: утв. Президентом Рос. Федерации от 20 нояб. 2013 г. [Электронный ресурс].

5. Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России [Электронный ресурс].

Подорога В. А.

студент

Брик А. Д., к.ю.н.

доцент

Донской государственный аграрный университет

Россия, Ростовская области, п. Персиановский

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИПОТЕКИ В РОССИИ

В статье рассматриваются вопросы правового регулирования ипотеки как способа обеспечения обязательств, отмечается ее растущая роль в долгосрочном кредитовании.

В настоящее время тема ипотеки наиболее актуальна, большая часть населения страны прибегают к данному виду кредитования для приобретения своего собственного недвижимого имущества. Цель работы является ознакомление правового регулирования ипотеки в России. Для осуществления данной цели, необходимо рассмотреть следующие задачи: рассмотреть понятие «ипотека»; ознакомиться с ролью ипотеки в стране; рассмотреть договор об ипотеки; рассмотреть преимущество недвижимости в качестве объекта залога; ознакомиться с правовым регулированием ипотеки, содержащее законодательные пробелы.

Под «ипотекой» понимают залог недвижимости как способ обеспечения обязательств. Известно, что наличие системы ипотечного кредитования – неотъемлемая составная часть любой развитой системы частного права.

Роль ипотеки особенно возрастает, когда состояние экономики является неудовлетворительным, поскольку продуманная и эффективная ипотечная система, с одной стороны, способствует снижению инфляции, оттягивая на себя временно свободные денежные средства граждан и предприятий, с другой – помогает решать социальные и экономические проблемы [1].

Правовую основу осуществления ипотеки в РФ составляют: Конституция РФ, Гражданский Кодекс (ГК РФ), Земельный Кодекс (ЗК РФ), Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» и другие нормативные источники.

Согласно ст. 5 Закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [2] по договору об ипотеке может быть заложено недвижимое имущество, указанное в ст. 130 Гражданского кодекса РФ, права на которое зарегистрированы в порядке, установленном для государственной регистрации прав на недвижимое имущество, в том числе: земельные

участки, за исключением земельных участков, указанных в ст. 63 настоящего Федерального закона; предприятия, здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности; жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат; дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения; воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты.

В ст. 63 данного закона определено, что не допускается ипотека земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, а также части земельного участка, площадь которой меньше минимального размера, установленного нормативными актами субъектов РФ и нормативными актами органов местного самоуправления для земель различного целевого назначения и разрешенного использования.

В соответствии со ст. 9 в договоре об ипотеке должны быть указаны предмет ипотеки, результаты оценки его стоимости, существо и срок исполнения обеспечиваемого ипотекой договора, а также право, в силу которого имущество, являющееся предметом ипотеки, принадлежит залогодателю.

Предмет ипотеки определяется в договоре с указанием его наименования, места нахождения и достаточным для целей идентификации описанием. При этом оценка предмета ипотеки определяется в соответствии с Законом «Об оценочной деятельности в РФ» [3] по соглашению залогодателя с залогодержателем.

Договор об ипотеке должен быть нотариально удостоверен и подлежать государственной регистрации, с момента которой он вступает в силу. Ипотека подлежит государственной регистрации учреждениями юстиции в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество по месту нахождения имущества, являющегося предметом ипотеки, в порядке, установленном Федеральным законом о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним [4].

Кредитный договор, обеспечиваемый ипотекой, может быть заключен позже регистрации ипотечного договора, а право залога возникает с момента заключения кредитного договора, и заемщик ничем не рискует, если кредитный договор не будет заключен. Вследствие того, что законодательство допускает многократный последующий залог уже обремененного ипотекой имущества, следует включать соответствующее запретительное условие в каждый ипотечный договор.

Выделение залога недвижимости в отдельную категорию, получившую название «ипотека», обусловлено особенностями недвижимой собственности. Преимущества недвижимости в качестве объекта залога относительно других объектов залогового обеспечения следующие:

– стоимость заложенной недвижимости может возрастать пропорционально уровню инфляции;

– реальная опасность потерять имущество (особенно жилье при жилищном ипотечном кредитовании) является хорошим стимулом для исполнения должником своих обязательств;

– возможность использования в качестве залога, если кредит носит долгосрочный характер и значителен по сумме, так как недвижимость долговечна и ее стоимость высока;

– увеличение стоимости недвижимости может с достаточной достоверностью прогнозироваться, что невозможно при использовании в качестве залога, например, товаров народного потребления.

Долгосрочный кредит может быть предоставлен под залог с передачей залогодержателю заложенного имущества: драгоценных металлов и изделий из них, под залог особо надежных ценных бумаг, цена на которые отличается особой стабильностью. Однако в мировой практике подавляющее большинство долгосрочных кредитов выдаются под залог недвижимого имущества. Сейчас ипотека становится наиболее приоритетным способом обеспечения исполнения обязательств и в России [5].

Главной особенностью ипотеки является обязательство государственной регистрации ипотеки как обременения в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Как раз с момента государственной регистрации ипотека считается возникшей для третьих лиц, именно с этого момента закон связывает и возникновение права залога (п. 3 ст. 11 ГК РФ).

Необходимо отметить, что в настоящее время, правовое регулирование залога недвижимости (ипотеки) содержит определенные законодательные пробелы.

Представляется, что в гражданском законодательстве РФ необходимо предусмотреть возможность возникновения ипотеки на основании завещания. Данная необходимость объясняется тем, что такой залог является удобным средством обеспечить всех наследников. Если лишить наследодателя такой возможности, то он будет вынужден или прибегнуть к чрезмерному раздроблению своего недвижимого имущества или к оставлению недвижимости, например предприятия, в общей собственности наследников, несмотря на неспособность или невозможность некоторых из них участвовать в управлении завещанным имуществом.

Кроме того, в проекте ГК РФ предусмотрена отдельная глава о «независимой ипотеке», которая объясняет порядок правового регулирования ипотеки и появления новых видов залога на недвижимость. Предусматривается также модернизация положений Кодекса о независимых гарантиях в части устранения законодательного ограничения круга лиц, которые могут выдавать такие гарантии (сейчас - это банки и страховые компании).

Следовательно, законодательное регулирование ипотеки в настоящее время не совершенно, что требует необходимой работы над действующим законодательством.

Использованные источники:

1. Кайль А.Н. и др. Постатейный комментарий к Федеральному закону от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» // ЭлКниги, 2014.
2. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 г. № 102-ФЗ // СЗ РФ. 1998. № 7. Ст. 76.
3. Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» // Российская газета, № 148-149, 06.08.1998.
4. Федеральный закон от 21.07.1997 № 122-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» // Российская газета, № 145, 30.07.1997.
5. Гришаев С.П. Комментарий к Федеральному закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)». М.: Юрист, 2013. 160 с.

Постников В. Г.

доктор политических наук, профессор

Ухтинский государственный технический университет

Россия, г. Ухта

**О НЕКОТОРЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ БЫВШИХ СОВЕТСКИХ РЕСПУБЛИК (ОПЫТ
СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА)**

**SOME TRENDS IN THE SOCIO-POLITICAL DEVELOPMENT OF
THE FORMER SOVIET REPUBLICS (EXPERIENCE OF
COMPARATIVE ANALYSIS)**

Vasily G. Postnikov

Doctor of Political Sciences, Professor

Ukhta, Ukhta State Technical University

Аннотация: статья посвящена проблеме самостоятельного, основанного на достигнутом уровне технико-технологического состояния производительных сил и соответствующей социально-классовой структуре общества, и принятия государственно-политических решений с целью устойчивого развития бывших советских республик, исключая их зависимости от внешних сил, которые стремятся превратить их в государства не дружественные России.

Ключевые слова: эволюция, социально-политические процессы, государственно-политические решения, тенденции социально-политического развития.

Abstract: The article deals with the problem of self, based on the achieved level of technical and technological state of the productive forces and the corresponding social-class structure of society, and making public-policy decisions for the sustainable development of the former Soviet republics, excluding their dependency on external forces that seek to turn them States are not friendly to Russia.

Keywords: evolution, social and political processes, public-policy decisions, the trend of social and political development.

После искусственного развала Советского союза, а точнее, в результате предательства и поощрения сепаратизма высшим руководством СССР, возник целый ряд независимых государств. Из-за специфики их возникновения, природно-климатических условий, уровня развития производительных сил, этнического состава населения, внешнеэкономических связей и состояния внутреннего рынка их принято объединять в некие регионы. Выделяют в этой связи страны Балтии – Литовскую, Латвийскую и Эстонскую республики, Украинскую республику, республику Беларусь, Российскую Федерацию или Россию, а также республики Закавказья и среднеазиатские.

О социально-политическом и политико-экономическом состоянии и развитии среднеазиатских республик в российской печати мало что известно. Судя по всему, в социальной структуре весьма важную роль стали играть архаичные, родоплеменные (тейповые) связи, которые оказывают огромное влияние на формирование органов государственной власти. По форме правления все среднеазиатские республики являются президентскими, по государственному устройству – унитарными, а по политическому режиму – закрытыми (авторитарными). Особенно сильно развал Советского Союза ударил по внешне- и внутреннеполитическим связям этих республик.

Прежний товарооборот, как между республиками, так и с Российской Федерацией существенно снизился. Зато возросла трудовая миграция, прежде всего, в Россию. Однако, выходцы из среднеазиатских республик в России, так называемые гастарбайтеры, оказались в положении париев. Организованного набора рабочей силы, по существу, нет, не смотря на все усилия сторон хоть как-то упорядочить этот процесс.

Особое место среди среднеазиатских республик занимает Туркмения. Здесь еще в советские времена были обнаружены весьма существенные запасы углеводородного сырья. Но что с ним делать – не понятно, хотя Туркмения имеет выход к Каспийскому морю, но самостоятельно проложить трубопроводы по его дну, она не может, а вступать в кооперационные связи, например, с Россией, не очень хочет. По нашему мнению, причины такого положения разнообразны, но главной – является отсутствие политической воли и настойчивости, в том числе и со стороны России.

Важную роль на всем среднеазиатском направлении играет Казахстан. Эта республика обладает разнообразными полезными ископаемыми, достаточно развитой горнодобывающей промышленностью. Помимо всего прочего, на ее территории находится космодром Байконур, который в настоящее время арендует Россия. Казахстан является президентской республикой, а ее глава, Нурсултан Назарбаев, – один из инициаторов и лидеров начинающегося интеграционного процесса России, Белоруссии и, естественно, Казахстана. Процесс, что называется, идет, хотя со значительными затруднениями.

Противоречивость развития обусловлена, с одной стороны – настоящей потребностью в развитии интеграционных связей на всем постсоветском пространстве. В то же время, правящий класс, в лице формирующейся национальной буржуазии, не говоря уже о националистически настроенной, так называемой интеллигенции, и особенно чиновничества, боятся потерять все блага государственного суверенитета. Все это прикрывается разговорами о сохранении национальной идентичности, самобытности и совершенно пустыми страхами перед возвращением «насильственной русификации». А между тем, крупной машиной промышленности совершенно безразлично, какой у работников цвет кожи и разрез глаз, носят ли они тибетейки и халаты или европейские костюмы, едят ли они плов с бараниной и избегают свинины. Этническая самобытность обусловлена, прежде всего, природно-климатическими и конкретно-историческими особенностями развития той или иной бывшей советской республики. Если природно-климатические особенности изменить крайне трудно, то решение конкретно-исторических проблем развития требует взвешенного анализа и продуманных общеобязательных решений. Это действительно крайне сложное диалектическое противоречие, но решать его необходимо, не впадая при этом в нигилизм и прочие безобразия.

Не следует забывать, что с геополитической точки зрения среднеазиатские республики являются чуть ли не «Хартлендом», т.е. центром Азии. А тот, кто контролирует «Хартленд» – контролирует всю Европу. Не случайно, поэтому в Среднюю Азию начинают активно вмешиваться США и американские транснациональные корпорации и банки. Чем дальше, тем больше в этом регионе противоречия между Россией, США и ЕС будут обостряться.

Если говорить в целом, то с точки зрения внутривнутриполитического развития, в среднеазиатских республиках идет борьба за власть, между различными светскими группировками и различного рода религиозными объединениями, начиная от умеренных и кончая фундаменталистскими исламскими. Все они, так или иначе, столкнутся с вышеотмеченным противоречием. Правда, решать его они будут по-разному. Фундаменталисты пойдут на крайние меры, вплоть до объявления джихада

России. Группировки светские будут лавировать между тенденцией к интеграции и стремлением к политическому суверенитету. Но, так или иначе, все они будут с надеждой смотреть на США, как гаранта их независимости.

Если говорить о странах Балтии, то Латвия и Эстония, за исключением Литвы, никогда не имели национальной государственности. После Великой Октябрьской социалистической революции они такую самостоятельность обрели, но не имели собственных ресурсов для ее обеспечения. Привислинский край Литвы с Вильнюсом вообще входил в состав Польши. Эти государства даже получили специфическое название – «государства лимитрофы» (государства приграничья), поскольку половину их государственного бюджета составляла трансграничная торговля с зарубежными странами, в том числе с СССР. Только после Великой Отечественной войны, и полноценного вхождения в состав Советского Союза, кстати, предусмотренного международными соглашениями СССР и странами антигитлеровской коалиции, а вовсе не советской оккупации, началось их эффективное экономическое и государственно-политическое становление и развитие. Эти республики вообще считались «витриной» советского социализма.

В 80-е годы XX века «меченный Богом» генсек Политбюро ЦК КПСС объявил о начале перестройки, демократизации «общечеловеческих ценностях» и тому подобное. Во главе же процесса Горбачев объявил именно страны Балтии. Тут-то все и началось, а закончилось развалом Советского Союза. Прибалтийские республики радостно заявили о выходе из состава СССР, государственном суверенитете и прочих европейских ценностях. Они даже бросились составлять, и до сих пор пытаются, писать иски в международные суды к России о возмещении потерь за годы «Советской оккупации»

Действительность оказалась горше и прозаичнее. Ибо, одно дело на словах объявить Россию врагом, а на деле – обнаружить, что каждая из них оказалась в положении государства – лимитрофа, с ни чем не обеспеченным будущим. Лимитрофам ничего не оставалось делать, как пуститься во все тяжкие, на условиях США и ЕС. В результате, они из производителей сельскохозяйственной и промышленной продукции превратились в потребителей, из экспортеров в импортеров. Став членами НАТО, они получили, пусть и призрачные, гарантии военной безопасности от внешней, якобы, российской угрозы. Взамен же США добиваются от них согласия на размещение элементов ПРО США. Конечно, Россия лишилась прибалтийских портов, вывела свои войска из Прибалтики и еще много чего. Однако, в условиях существования ракетно-комического и высокоточного оружия, угрозы прибалтов и гарантии НАТО становятся все менее надежными. Вместе с тем и жизнь россиян не становится от всего этого легче. В сложившейся конкретно-исторической обстановке прибалтийские

государства – это готовый плацдарм для НАТО со всеми вытекающими геостратегическими последствиями для России.

В Закавказье наиболее благополучным государством является Азербайджан. Его стабильность, прежде всего, покоится на нефтедобыче и ее переработке. Правда, в этой бочке меда есть, даже не одна, а две ложки дегтя. Первая – это то, что Азербайджан не имеет прямого выхода для поставок нефтепродуктов на Запад. Проект «Набукко», скорей всего, является мертворожденным. Совместная же с Россией транспортировка углеводородов в Турцию азербайджанские власти, очевидно, не очень вдохновляет. Вторая проблема – тлеющий конфликт с Арменией из-за Нагорного Карабаха.

Азербайджан – полиэтническое государство, с достаточно сильными пережитками родоплеменного строя. Становление единой нации идет медленно, крайне противоречиво. Наличествует родоплеменная конкуренция в отношении государственной власти. Выделение доминирующей, в общем-то, тейповой группировки имеет не только отрицательные, но и положительные моменты. Проявляются эти моменты в относительно устойчивом развитии общества, пусть и медленном, но неуклонном преодолении архаических черт в социальной структуре общества. Как и другие постсоветские республики, Азербайджан нуждается в технико-технологическом сотрудничестве с развитыми странами. Вместе с тем, по нашему мнению, правящие круги республики отдают себе отчет о крайней опасности технико-технологической зависимости от стран Запада.

Из всех закавказских республик наиболее амбициозные позиции занимала и занимает Грузия. В советские времена в полиэтническом, по составу населения, республике достаточно успешно решались межэтнические отношения. В ее состав входили две автономные республики – Абхазия и Аджария, а также автономная Юго-Осетинская область. Субтропический климат черноморского побережья позволял не только развивать сельское хозяйство, но и санаторно-курортные зоны и туризм. Успешно развивались электроэнергетика и некоторые отрасли горнодобывающей промышленности. Грузия вообще претендовала на ведущую роль в Закавказье.

После распада Советского Союза Грузии досталась даже часть боевых кораблей Черноморского флота, в том числе четыре ракетных катера. Все было бы хорошо, если бы «перестроечный воздух свободы» не ударил в голову грузинского общества, прежде всего, так называемой интеллигенции.

Вообще-то следует отметить, что этот термин для обозначения слоя людей, профессионально занимающихся умственным трудом, не употребляется ни в англоязычной, ни во французской литературе, а, прежде всего, в польской и русскоязычной. На Западе этот слой называется или «белыми воротничками» или, в лучшем случае, «интеллектуалами».

В России же этот слой почему-то принято называть «солью земли», «совестью нации» и прочими красивыми благоглупостями. На деле настоящей «солью земли» являются те, кто пашет землю, выращивает и собирает урожай, варит сталь, а в случае нужды в массовом порядке берется за оружие, чтобы защитить свою родную, но зачастую, не очень ласковую землю. Даже просто сантехник или воспитатель детского сада, учитель, инженер – выполняют более важную функцию, чем большая часть так называемой интеллигенции. Без «публицистов», «мастеров искусства» с шутками и прибаутками, большей частью «ниже пояса», общество как-нибудь может обойтись. Но пусть кто-нибудь попробует прожить, особенно в городах, без того же сантехника или наладчика персональных компьютеров, или водителя общественного транспорта.

В этой связи особенно показательно историческая судьба российской интеллигенции. В социальном плане так называемая интеллигенция всегда занимает промежуточное положение между господствующими и подчиненными классами. Одна ее часть обслуживает интересы господствующей социальной группы и сращивается с ней. Другая, так или иначе, связана с группами подчиненными и угнетенными. Но в любом случае интеллигенция, как наиболее образованная и подготовленная часть общества стремится в теоретической (идеологической) форме выражать интересы основных классов общества. Впрочем, то же самое относится и к маргинальным общественным группам. В советское время некоторая часть интеллигенции, не решаясь открыто выступить против этой власти, трусливо показывал ей кукиш в кармане, или эмигрировала, сразу превращаясь в «пещерных» антикоммунистов и антисоветчиков.

Начиная с перестройки бывшая часть этих интеллигентов моментально «перекрасилась», и начались в ее среде «разброд и шатания», с откровенным антисоветским духом. Продолжалось это довольно долго, пока некоторые из них не осознали, что «целились в коммунизм, а попали в Россию», по выражению А.А. Зиновьева.

В ельцинские годы они даже вошли во власть и начали такие реформы, с такими последствиями, сто Владимир Вольфович Жириновский назвал их «бывшими завлабами в розовых трусах», или что-то в этом роде. Короче говоря, всякий авторитет среди избирателей, кроме отморозенных и замороченных либералов, они утратили. Из властных структур наиболее одиозных «реформаторов» попросили. Однако они оставили такое «наследство» в виде деиндустриализации, десоциализации и деморализации общества, что России из этой ямы предстоит выбираться очень долго. Впрочем, Бог с ними, с российскими либералами. Они сами себя сделали маргиналами, хотя сбрасывать со счетов этих «либерастов» и «демократов» (выражение Саввы Ямщикова) не стоит. Слишком опасны как потенциальная угроза возрождению России. Один их истошный визг по

присоединению Крыма чего стоит, говоря уже о восстановлении обороноспособности страны.

Возвращаясь к основной теме статьи, особо хотелось бы остановиться на развитии Белоруссии и Украины. Современная Беларусь – это среднеразвитая европейская страна. Вопли наших «либерастов», что ее благополучие строится, якобы, на дешевом российском газе и нефти ничего не стоят. Действительно, Белоруссия из всех природных богатств располагает только калийными солями и торфом. Из первых они производят калийные удобрения, которыми успешно торгуют со многими странами мира, а из торфа станут производить гранулированное топливо. Они уже сейчас переоборудуют ряд своих ГРЭС на это вид топлива, так что в недалеком будущем нефть и газ станут сырьем для нефтехимического производства. Кстати, белорусы уже сейчас переходят на автомобильный бензин уровня «евро-5», тогда как Россия застряла на подходе к уровню «евро-4». Обвинения Президента Белоруссии в том, что он, якобы, является последним диктатором в Европе – это вообще интеллигентская блажь. Прозвище «Батка» народ абы кому не дает. Короче говоря, Белоруссия сейчас является наиболее успешной республикой на всем постсоветском пространстве.

Что касается Украины, то тут можно только руками развести. Ох, уж эта «окраина», «Украйна». В прежние времена республика была одной из самых высокоразвитых. Здесь было развитое сельское хозяйство (житница страны – не шутите!), разнообразные отрасли промышленности, вплоть до ракетно-космической, мощные предприятия оборонного комплекса, на ее территории находилась ракетно-ядерное оружие, стратегическая авиация и тому подобное. После распада Советского Союза все стратегическое вооружение, вплоть до частей Дальней авиации было переведено в Россию. Украине досталась часть Черноморского флота. Правда, благодаря, прежде всего, мужеству моряков и командования флота, основная его часть перешла под юрисдикцию России. Вечно пьяный Ельцин готов был передать весь флот Украине, да и вообще Крым.

Украина, тем не менее, сохранила целиком свой оборонный комплекс, в общем, все, что создавало основу благополучия народа. Но! Украине, в особенности интеллигенции, всегда были присущи националистические устремления. А тут перестройка, референдум о государственной самостоятельности, выход из состава Союза, «свобода от клятых москалей», да еще при таком уровне развития, выходе к Черному морю, членстве в ООН – было от чего закружиться голове у гордого «шановного панства». Но выше лба уши не растут. У независимости оказался изъян – нефть и газ нужно покупать у москалей, поскольку на сале котлы ГРЭС не работают.

Дальше – больше. Оказалось, что большая часть населения не просто говорит, а предпочитает русский язык «родной мове». А тут еще русскоговорящий Крым «уплыл» в Россию, а за ним взялся за оружие

Донбасс. Мечты о членстве в ЕС и тем более в НАТО становились призрачными. На Донбассе развернулись боевые действия. Крым вся националистическая украинская шантрапа стала грозить сжечь. Россия превратилась во врага номер один, а Верховная Рада своим постановлением объявила ее «страной агрессором».

В общем, синица стала грозиться поджечь море. Тем не менее, украинские угрозы, в купе с воинственной риторикой и милитаризацией упали на благодатную зарубежную почву. ЕС объявил антироссийские санкции, НАТО распахнуло дружеские объятия Украине. Те и рады стараться. Начали копать противотанковый ров на российско-украинской границе, возводить бетонную стену. Трудно сказать, хватит ли украинских ресурсов на двухсоттысячекилометровый ров и стену, но разместить войска НАТО и американские крылатые ракеты – запала достаточно. А он, этот запал, «миролюбивой» западноевропейской и американской общественностью всячески приветствуется. Еще бы – не у них, в первую очередь, начнут трещать чубы.

Грустно осознавать, но в воздухе все ощутимей пахнет порохом, а Россия, судя по всему, не готова к такому состоянию ни организационно, ни экономически, ни в военном, ни в мобилизационном плане. Если же учесть, что наше Правительство сплошь состоит из либералов, а государственный аппарат сгнил на корню, то дела и вовсе швах.

Если переходить к некоторым обобщениям и выводам, то они крайне неутешительны.

1. Россия по всему периметру своих границ окружена не просто бывшими союзными республиками, а крайне недружественными государствами, население которых в основном одурманено русофобской идеологией. Впрочем, правительства этих государств напрасно надеются с помощью НАТО и ЕС поживиться за счет ее территорий и ресурсов. В любом случае им ничего «не обломится». Их хозяева и кураторы просто не подпустят их к этому пирогу. В этом плане, помимо армии и флота, у России есть единственный союзник – Белоруссия.

2. Правительству России и обществу давно пора отбросить либеральный хлам XIX века, а перейти хотя бы к социальному либерализму середины XX века.

3. Если говорить о развитии рыночных (товарно-рыночных) отношений, то их основу составляет тесное взаимодействие сельского хозяйства и промышленности, а вовсе не импортозамещение и иностранные инвестиции.

4. Стране нужно всемерно поощрять и формировать крупные промышленные и сельскохозяйственные корпорации, сиречь национальные монополии, а вовсе не поощрять мелкий и средний бизнес. Создание одного рабочего места в крупной монополии влечет за собой появление 9-10 рабочих мест в среднем бизнесе, не говоря уже о мелком.

5. Нужно поощрять не банковский капитал, а производительную промышленную и сельскохозяйственную буржуазию, не забывая при этом об интересах наемных работников, именно в целях самосохранения и чиновничества и буржуазии, в том числе и либеральной интеллигенции.

6. Утвердившийся в стране капитализм есть не современный, основанный на крупном индустриальном производстве национальных и транснациональных корпораций типа «Газпрома», а извращенный, не имеющий аналогов в истории рента-капитализм. Это капитализм, основанный на выжимании последних соков из советского промышленного и научного потенциала. Российский рента-капитализм – это паразит, общественный паразит, не имеющий будущего.

7. Бывшие советские республики, за исключением Белоруссии, развиваются по ухудшенному варианту. Перед ними стоит проблема решения двух тенденций развития: одна – сохранение национальной идентичности, а другая – развитие всесторонних интерграционных связей с опорой на Россию. Третьего, как говорится, не дано.

8. России пора перестать смотреть на союзные республики как на расшалившихся детей. Эти детки начали всерьез играть со спичками и нашей стране нужно употребить экономическую власть, прежде всего, при помощи крупных российских монополий, поддерживаемых военно-политической силой.

9. Уж если руководство страны начало говорить о возвращении России статуса великой державы, то и поступать нужно как великой державе, а не изображать ее. В частности, Россия де-факто признала ЛНР и ДНР, но отказывается признавать их де-юре. Нельзя вечно сидеть между двух стульев. Признали же, в конце концов, Абхазию и мир не треснул и не провалился в тартарары.

10. Конкретно-историческая практика показала, что на постсоветском пространстве, не в результате мифических происков России, а по причине глупости, а если точнее, – полного пренебрежения подлинно национально-государственными интересами народных масс, появилось два несостоявшихся государства – Украина и Грузия. Состоятся ли они, зависит от воли народов и правящих кругов этих государств.

11. В мире все ощутимей пахнет порохом. Руководству страны все это нужно учесть. Прежде всего, следует развивать внутренний экономический рынок, в том числе, и с помощью иностранных инвестиций, но под строгим государственным контролем. Для этого необходимо отрегулировать взаимодействие промышленности и сельского хозяйства с учетом интересов последнего. Восстановить индикативное (рекомендательное) планирование. Для этого нужно отправить в отставку правительство во главе с Д.А. Медведевым. Решает же Китай все свои проблемы и превратился в ведущую страну мира. Скоро во всем мире начнут учить китайский язык. Неужели Россия хуже? У нее что, штыки затупились или началось размягчение мозга?

Да этого просто не может быть.

*Сарасов Е.А., к.пол.н.
аспирант
кафедра конституционного права и муниципального права
Челябинский государственный университет
Россия, г. Челябинск*

К ИСТОРИИ РАЗВИТИЯ ВОПРОСА О СВОБОДЕ ПЕЧАТИ КАК ПРЕДПОСЫЛКЕ КОНСТИТУЦИОННОГО ГОСУДАРСТВА

Аннотация: В статье рассматривается определение, содержание свободы печати в либерально-правовой доктрине дореволюционной России эпохи «великих реформ» второй половины 19 – начала 20 веков. Говорится о том, что свобода печати (свобода массовой информации) способствует защите прав человека, становлению и развитию представительной власти и, как следствие, становлению конституционного государства.

Ключевые слова: свобода печати, права человека, конституционное государство.

С точки зрения юридической науки, одно из важнейших условий благополучия общества – это обеспеченность и защищенность прав и свобод человека. Там, где нет личной свободы, где не обеспечены фундаментальные (основные) права индивида, нельзя вести речь о прогрессе государства. Свобода печати в целом и печатного слова в частности, рассматривалась в юридической науке как конституционный принцип, способный обеспечить защиту прав человека. Следовательно, свободу печати (в современной правовой терминологии определяемой как свобода массовой информации) можно рассматривать как один из факторов, условий развития конституционного государства.

Понятие и содержание свободы печати определялись по-разному на различных этапах развития отечественной юридической науки. Сегодня свобода печати, свобода массовой информации (в современной трактовке) – это фундаментальное право человека и важнейший конституционный принцип, определяющие содержание законодательства о средствах массовой информации (СМИ). В современных правовых исследованиях свобода массовой информации глубоко не изучалась в качестве конституционного принципа, ограничивающего вмешательство государства в жизнь человека и общества, а также в качестве условия развития конституционного государства. Это обуславливает актуальность рассмотрения понятия «свободы печати» в либеральной политико-правовой доктрине эпохи реформирования самодержавного строя России (во второй половине 19 – начале 20 вв.). В это время появляются правовые исследования, учебники и монографии, посвященные проблеме освобождения печатного слова, печати от цензурного гнета и от вмешательства власти в деятельность авторов и периодических изданий, с целью создания условий для развития народа и

государства. Внимание к данному периоду обусловлено также тем, что именно в это время появляются предпосылки формирования отрасли, занимавшейся сбором, обработкой и распространением массовой информации, развивающейся независимо от воли государства по законам капиталистического способа производства. Необходимо отметить, что часто уровень развития государства, в том числе с точки зрения его правовых свойств, определяется его прошлым, его историей. Поэтому, говоря о свободе печати, свободе массовой информации, как об одном из условий развития конституционного государства, необходимо рассмотреть, что вкладывалось в данные понятия представителями либерально-правовой доктрины во второй половине 19 – начале 20 вв.

Конституционное государство ученые-юристы данной правовой доктрины рассматривали прежде всего как государство, в котором существует подлинное представительное правление, когда всей совокупности народа, как таковой, принадлежит, в той или другой мере, "политическое самоопределение", то есть законом определенная возможность активно влиять на ход политической жизни, в частности, на законотворческий процесс [3, с. 9-10]. В период «великих реформ» в России появляются предпосылки конституционного государства. Одна из них – это тенденции к установлению правового положения печати, ее свободы от государства. Еще Сперанский отмечал, что свобода печати способна стать основой незыблемости и прочности законов, то есть, выражаясь современным научным языком, свобода печати может стать гарантией верховенства права. Он утверждал, что «всякое право [...] постольку есть право, поскольку основано на правде. Там, где кончается правда и где начинается неправда, кончается право и начинается самовластие»[5]. Именно свобода печати, свобода печатного слова способна выступить основой и гарантией правды и истины. В государстве, по мнению Котляревского С.А., общественное мнение и даже общественное настроение представляет несомненную силу, с которой правительство, хотя бы и не принуждаемое к этому никаким текстом закона, на деле считается. Свобода печати и народное представительство – это условия взаимодополняющие друг друга, они необходимы для принятия в государстве законов, соответствующих народным интересам.

Право на свободу печати дореволюционные российские ученые – юристы рассматривали как одно из прав «гражданской свободы». Они осознавали, что без гражданской свободы невозможно обеспечить режим законности в стране и государственное развитие.

Коркунов Н.М., в частности, определял понятие «гражданской свободы» как пределы государственной власти, наложенные на нее легально с целью воспрепятствовать стремлению подавить собою самостоятельность личности и общественных союзов. Он отмечал, что свобода связана не только с возможностями осуществления гражданами своих прав, но и с

обязанностью государственной власти эти права уважать и соблюдать. Коркунов Н.М. о свободе печати говорит как о праве в субъективном смысле в ряду тех гражданских прав, которые составляют «гражданскую свободу» [2, с. 448]. Ученый-юрист Лазаревский Н.И. считал, что все права гражданской свободы, в том числе свобода печати, являются, тем условием, без которого народное представительство почти всегда бессильно. В частности, это проявляется перед исполнительной властью, которая стремится подчинить человека политике государства. От того, насколько правильно эти права используются и обеспечиваются, зависит фактическое проведение в государстве начала разделения властей, по крайней мере, действительность верховенства закона и невозможность издания постановлений с силою закона, но принятых не в законодательном порядке [4, с. 13-14]. Ученый А.Д. Градовский писал: «под именем свободы печати, в обширном смысле, разумеется право беспрепятственного распространения своих мнений различными механическими способами, под условием ответственности за злоупотребления. К числу таких способов относятся печать и литография» [1]. Логически из приведенного выше определения свободы печати следует, что отношение государства к произведениям человеческой мысли, о которых идет речь, должно быть сугубо отрицательным, негативным. Каждый может беспрепятственно распространять свои мнения до тех пор, пока не совершит какого-либо преступления или проступка, которые могут быть совершены путем печати. Чичерин Б.Н. определял свободу печати как политическое право. Он считал, что в отношении печати может действовать или система предупреждения или система пресечения [7]. При системе предупреждения, сочинения печатаются не иначе, как с дозволения правительства. В этом состоит цензура. Здесь свобода печати вовсе не существует как право, ибо в свет является только мысль, допущенная правительством.

Дореволюционные ученые – юристы осознавали, что свобода печати является важным условием развития конституционного государства, что нельзя проводить серьезные экономические реформы и государственно-правовые преобразования без обеспечения свободы печати, то есть без опоры на общественное мнение и народное представительство в системе власти. Вся последующая судьба буржуазных экономических и государственно-правовых реформ во второй половине 19 – начале 20 вв. в России подтвердила их правоту. Преобразования не были завершены, потерпели крах. Это может послужить уроком для современной России.

Использованные источники:

1. Градовский А. Д. Начала русского государственного права. Тома I-III. - С.-Петербург, 1875 г. Том I. [Электронный ресурс] URL: <http://constitution.garant.ru/science-work/pre-revolutionar/3988988/chapter/28/>.

2. Коркунов Н. М. Русское государственное право. С.-Пб., 1909. Том I. Введение и общая часть. - [Электронный ресурс] URL: <http://civil.consultant.ru/reprint/books/97/455.html>.
3. Котляревский С. А. Конституционное государство. Опыт политико-морфологического обзора. С.-Пб., 1907. [Электронный ресурс] URL: <http://civil.consultant.ru/reprint/books/346/>.
4. Лазаревский Н. И. Лекции по русскому государственному праву. СПб., 1908. [Электронный ресурс] URL: <http://civil.consultant.ru/reprint/books/286/20.html>.
5. Сперанский. О законах// Сборник Русского Исторического Общества. Т. XXX. С. 371. Цит. по: Коркунов Н. М. Русское государственное право. С.-Пб, 1909. Том I. Введение и общая часть. [Электронный ресурс] URL: <http://civil.consultant.ru/reprint/books/97/222.html#img223>.
7. Чичерин Б. Н. Курс государственной науки. Тома I-III. - Москва, 1894. Том I. -[Электронный ресурс] URL: <http://constitution.garant.ru/science-work/pre-revolutionar/3948892/chapter/21/>.

*Сафина Г.А.
Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
Башкирский государственный
аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ПРАВО ДОСРОЧНОГО ВЫХОДА НА ПЕНСИЮ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности назначения досрочных пенсий отдельных категорий граждан. На основе Федерального закона и Постановления Правительства выявлены некоторые отличительные особенности по приобретению права на досрочное назначение трудовой пенсии по старости

Ключевые слова: досрочные пенсии, постановления правительства, категории работников, пенсионеры, особые условия труда.

На сегодняшний день право о выходе на пенсию является одной из самых актуальных и открытых вопросов в нашей стране. Крупные реформы в сфере Пенсионной системы РФ усложняют понимание людей, следящих за своим стажем и заранее готовящихся к выходу на пенсию. Проблема большинства населения России в правовой неграмотности и не знании законов, многие люди не знают, что им положены льготы, в связи с чем, не редко происходит и с досрочным назначением пенсии.

Прежде всего, трудовую пенсию регулирует ФЗ «О трудовых пенсиях», а так же Постановления Правительства и другие нормативные акты. Право граждан на досрочные трудовые пенсии регулируется ст. 27-28. Федерального закона «О трудовых пенсиях в Российской Федерации», в

соответствии с которым отдельные категории граждан имеют право на досрочное назначение трудовой пенсии по старости (по возрасту).

Досрочные пенсии - это пенсии, назначаемые ранее достижения общеустановленного пенсионного возраста при выполнении определенных законодательных условий [5].

Федеральным законом от 17.12.2001 г. «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» сохранено право на досрочное назначение трудовой пенсии для лиц, работавших:

- 1) в особых условиях труда (ст.27, пп.7-12 п.1 ст.28);
- 2) в особых природно-климатических условиях (пп. 6, 13 п.1 ст. 28). Это означает, что право на досрочные пенсии предоставляется только лицам, имеющим специальный трудовой и страховой стаж требуемой продолжительности к моменту достижения установленного законом возраста.

В соответствии со ст. 28 ФЗ «О трудовых пенсиях» женщина может претендовать на досрочную трудовую пенсию по старости при соблюдении следующих условий:

- Женщиной было воспитано 5 и более детей до достижения ими возраста 8 лет.

- Достижение женщиной 50-летнего возраста.

-Страховой стаж женщины должен составлять не менее 15 лет.

Право на досрочную трудовую пенсию по старости может быть реализовано одним из родителей инвалидов с детства при соблюдении следующих условий:

- во-первых, если ребенок воспитывается до достижения им возраста 8 лет;

- во-вторых, если родителем достигнут установленный возраст (для мужчины 55 лет, для женщины 50 лет);

- в-третьих, если страховой стаж родителя составляет не менее 20 лет у мужчины, не менее 15 лет у женщины [1].

Правом на досрочную трудовую пенсию по старости могут воспользоваться как мать, так и отец ребенка.

Гражданам, работавшим как в районах Крайнего Севера, так и в приравненных к ним местностях, досрочная трудовая пенсия по старости устанавливается за 15 календарных лет работы на Крайнем Севере. При этом каждый календарный год работы в местностях, приравненных к районам Крайнего Севера, считается за 9 месяцев работы в районах Крайнего Севера [3].

В законодательных условиях двух статей есть существенная разница. В отличие от льготников по статье 28 гражданам, занятым на работах, предусмотренных статьей 27, право на досрочное назначение трудовой пенсии по старости сохраняется лишь в том случае, если они на 1 января 2003 года имеют за плечами не менее половины требуемого срока

необходимых соответствующих работ. Гражданам, отработавшим меньше этого срока, либо впервые принятым на определенную работу после указанной даты, будут устанавливаться профессиональные пенсии в соответствии со специальным федеральным законом [5].

Для определенной категории работников трудовая пенсия по старости может назначаться досрочно независимо от страхового стажа. Например, женщинам, отработавшим в текстильной промышленности на соответствующих работах 20 лет, трудовая пенсия по старости назначается досрочно по достижении ими 50-летнего возраста без требования страхового стажа.

Лица, выработавшие необходимый страховой стаж и стаж на соответствующих видах работ, реализуют право на досрочное назначение трудовой пенсии по старости с того момента, когда достигнут необходимого возраста, установленного законодательством для конкретной категории работников.

Некоторым гражданам досрочная трудовая пенсия может назначаться независимо от возраста и от продолжительности страхового стажа. В этом случае достаточно отработать определенное количество лет на соответствующих работах. Например, трудовая пенсия по старости назначается досрочно независимо от возраста и страхового стажа лицам, непосредственно занятым полный рабочий день на подземных и горных работах (включая личный состав горноспасательных частей) по добыче угля, сланца, руды и других полезных ископаемых, а также лицам, осуществляющим педагогическую, лечебную и иную деятельность по охране здоровья населения в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения.

Во всех вышеуказанных случаях обязательным условием для приобретения права на досрочное назначение трудовой пенсии по старости является наличие у застрахованного лица стажа на соответствующих видах работ, предусмотренных статьями 27 и 28 упомянутого Федерального закона.

Пенсионеры, работавшие в особых условиях труда, вправе воспользоваться оценкой своих прав с учетом стажа работы в таких условиях и пересчитать размер пенсии по нормам нового законодательства. Если они имели продолжительный стаж такой работы, то вправе ожидать увеличения размера своей пенсии. Если к тарифным окладам таких работников установлены надбавки за особые условия труда, предусмотренные в отраслевых тарифных соглашениях или коллективных договорах, то работники вправе ожидать получения пенсии в более высоком размере, с учетом общей суммы взносов, которая будет уплачена с повышенной заработной платы [4].

Именно на основе записи в трудовой книжке территориальные органы ПФР основывают свои выводы о назначении или об отказе в назначении досрочной пенсии по старости.

Таким образом, содержание основных положений в Федеральном законе «О трудовых пенсиях в Российской Федерации», позволяют достаточно полно рассмотреть основные правовые положения об установлении, исчислении и выплате трудовых пенсий в Российской Федерации. Установление государственных гарантий трудовых прав и пенсионного обеспечения дает возможность достижения адекватности материального положения работающего и его будущего содержания по завершении трудовой деятельности.

Использованные источники:

1. Федеральный закон РФ от 17.12.01г. № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в РФ»//Собрание законодательства РФ.-2001.-52(4.1).-Ст.4920
2. Постановление Правительства РФ от 11.07.02г. №516 «Об утверждении периодов работ, дающих право на досрочное назначение трудовой пенсии по старости в соответствии со статьями 27 и 28 ФЗ «О трудовых пенсиях в РФ»//Российская газета .-2002.-17 июля.С.16
3. Постановление Правительства РФ от 29.10.02. № 781 «О списках работ, профессий, должностей , специальностей и учреждений , с учетом которых досрочно назначается трудовая пенсия по старости в соответствии со ст.28 ФЗ «О трудовых пенсиях в РФ»//Российская газета.-2002.- 6 ноября.С.10
4. Каримова А.М., Сираева Р.Р. Пенсионная система РФ NovaInfo.Ru. 2015. Т. 1. № 32. С. 70-73.
- 5.Электронный ресурс: <http://www.rg.ru/2004/04/29/bibliotechka.html> Дата обращения: 10.04.2015 г.

Тарасова О. А.
магистрант
СГА

Россия, г. Москва

СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ АЛИМЕНТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ЗАРУБЕЖНОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Современная политика Российской Федерации призвана стоять на защите материнства, детства и семьи. Это выражается, прежде всего, в укреплении принципов семьи, обеспечение правовой защиты ее членов, прежде всего несовершеннолетних детей. Одним из способов такой защиты стал институт алиментных обязательств, призванных исполнить обязательства по содержанию родителей и детей. Учитывая процесс становления данного института, на сегодняшний момент интересным представляется сравнительно-правовое исследования

зарубежного законодательства и законодательства Российской Федерации в данном контексте.

Ключевые слова. Алиментные обязательства, институт детства, права и обязанности по содержанию родителей и детей, способы защиты, материнство, семья, несовершеннолетние дети, Семейный кодекс.

В современной юридической литературе под «алиментными обязательствами» понимается семейное правоотношение, в силу которого одни члены семьи обязаны предоставлять содержание другим ее членам, а последние вправе его требовать [1; С. 248]. Однако, в ныне действующем Семейном кодексе РФ отсутствует единый подход к определению «алиментного обязательства». Это выражается в употреблении двух терминов: «алименты» и «содержание».

Таким образом, необходимо согласиться с Е.Ю Костюченко, которая говорит о том, что данная проблема не исчерпала себя, поскольку в Семейном кодексе РФ в равной мере имеет место как полное отождествление названных понятий, так и их разграничение. Она отмечает, что примеры отождествления понятий «алименты» и «содержание» в Семейном кодексе РФ нередки. Так, п. 2 ст. 89 СК РФ определяет порядок заключения между супругами соглашения об уплате алиментов, а ч. 3 п. 1 ст. 42 СК РФ предоставляет супругам возможность в брачном договоре установить свои права и обязанности по взаимному содержанию. Вместе с тем, редакция ряда статей Семейного кодекса РФ не исключает трактовку понятия «алименты» более в узком контексте, а именно как содержание, предоставляемое на основании судебного акта или соглашения об уплате алиментов. Показательными образцами могут служить нормы, закрепленные в п.п. 1, 2 ст. 80, п.п. 1, 2 ст. 85, п.п. 1, 2 ст. 87, ст. 92, ст. 120 СК РФ, Так, п. 1 ст. 87 СК РФ гласит: «Трудоспособные совершеннолетние дети обязаны содержать своих нетрудоспособных нуждающихся в помощи родителей и заботиться о них», а в п. 2 этой же статьи указано: «При отсутствии соглашения об уплате алиментов алименты взыскиваются с трудоспособных совершеннолетних детей в судебном порядке», [2; с. 7].

В связи с этим, большой интерес представляется анализ зарубежного законодательства и различных правовых систем.

Рассматривая европейский опыт, необходимо выделить семейное право Германии, в которой законодатель отождествляет понятия «алименты и содержание». Так, в немецком семейном праве обозначено, что после развода возникает обязанность отца выплачивать алименты на их содержания (обычно ребенок после развода остается с матерью). При этом, необходимо отметить, что размер алиментов напрямую зависит от доходов родителей – чем выше доходы, тем выше размер алиментов. Данный размер определяется по специальной Дюссельдовской таблице [3; с.265]. В Италии

алименты производится выплата в качестве ренты до начала календарного месяца.

Во Франции так же понятие «содержание» и «алименты» являются тождественны. Более того, согласно Французскому семейному праву родители обязаны содержать каждого из своих детей пропорционально своим доходам и ресурсам. Данная обязанность продолжается и после достижения ребенка совершеннолетнего возраста (18 лет), если в том имеется необходимость [4; с.158].

В Книге 10 Гражданского Кодекса Голландии алиментные обязательства и содержание также отождествлены и именуется «субтитрами». Данный кодекс вводит автономии сторон в двух направлениях. Это означает, что алиментные обязательства могут нести как отец, так и мать – по договоренности, в зависимости от того, с кем остается ребенок [5; с. 9].

В некоторых западных странах непосредственно различают алименты и содержание. Так, например, в некоторых западных странах существуют два типа алиментов и, как следствие, два различных термина для их обозначения – на содержание детей (Child support) и собственно супружеские алименты (Alimony). К таким странам относится США. Особенностью алиментов в США является обязательное включение медицинской страховки, при этом доходы родителя, проживающих отдельно учитываются по разным основаниям, применяя долевой принцип удержаний. Еще одной особенностью алиментов в данной правовой системе является пересмотр суммы градаций в зависимости от возраста ребенка и его потребностей на сегодняшний момент, а в некоторых штатах США законодательно закреплена обязанность родителей внесения вклада и в оплату обучения ребенка.

В ряде зарубежных стран особенностью алиментного обременения является то отношение, что данный вид обязательств не прекращается со смертью платившего из родителя при условии, что осталось имущества этого родителя (США). Данное имущество обременяется алиментным обязательством, соответственно, новый собственник (если конечно это не ребенок) должен выплачивать алименты, становясь обязанным лицом. В других странах, например, Германия, непрекращающиеся алиментные обязательства (при смерти обязанного лица) переходят в качестве вещного обременения. То же самое законодательно закреплено и во Франции. Алиментные обязательства супругов продолжают существовать и после прекращения брака в результате смерти одного из супругов или развода. В случае смерти одного из супругов другой в качестве наследника приобретает узупфрукт на определенную часть наследства. Кроме того, переживший супруг имеет алиментное требование к наследственной массе, которое может быть осуществлено в течение года со дня смерти наследодателя. Обязательство действует до окончания раздела наследства. Содержание

выплачивается за счет наследственной массы. Уплата его возлагается на всех наследников, а в случае ее недостаточности - на всех легатариев пропорционально имуществу, полученному ими по наследству.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно говорить о том, что в России и в ряде других стран наблюдается различный подход законодателя к определению понятия алиментного обязательства. Если в немецком праве понятия «алименты» и «содержание» отождествляются, то в отечественном - на данный счет нет единого подхода. Это положение влечет неоднозначный подход при толковании норм, регламентирующих различные виды алиментных обязательств, так как понятие «содержание» шире по объему, нежели понятие «алименты». В целях единообразного толкования норм, регламентирующих различные виды алиментных обязательств, применительно к отечественному семейному законодательству предлагается использовать терминологию, основанную на дефиниции «алименты», а не «содержание».

Использованные источники:

1. Антокольская, М.В. Семейное право: Учебник - М.: Юристъ, 2002. — 336 с
2. Костюченко Елена Юрьевна. Алиментные обязательства родителей и детей по законодательству России и Германии: сравнительно-правовой анализ: сравнительно-правовой анализ: диссертация ... кандидата юридических наук - Москва, 2007 220 с.
3. Германское гражданское уложение 1896 г. [Электронный ресурс] <https://ru.wikipedia.org/wiki>
4. Французский Гражданский Кодекс. 1804 г./ пер. А.А. Жуковой, Г. А. Пашковской- СПб., 2004. 1101 с.
5. Буле К. Голландская кодификация международного частного права: принципы, задачи и возможности [Электронный ресурс] http://gollandskaya-kodifikatsiya-mezhdunarodnogo-chastnogo-prava_-printsipy.ru

*Ус В.А.
студент
экономический факультет
Фалина Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и ВЭД
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Краснодар*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ КАК ЧАСТЬ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

В настоящее время перед человечеством стоит большое количество глобальных проблем, среди которых есть социально-экономические. В их

состав входят демографическая, продовольственная проблема и проблема бедности.

Для их успешного решения необходимы объединенные усилия всего мирового сообщества, так как ни одно государство в отдельности уже не в силах с ними справиться. Демографическая проблема состоит из двух частей:

–быстрый и неконтролируемый рост населения (демографический взрыв) в развивающихся странах;

–угроза депопуляции (демографический кризис) в развитых странах.

К проблемам народонаселения следует также отнести неконтролируемый рост городского населения (урбанизация) в развивающихся странах, стихийную внутреннюю и внешнюю миграцию, осложняющую политические отношения между государствами.

Темпы роста населения мира в период с 1960 по 1999 г. являются самыми высокими в истории человечества. За это время население Земли удвоилось (с 3 млрд. до 6 млрд. человек). К 2007 г. население нашей планеты составляло 6,6 млрд. человек, а в начале 2014 г. увеличилось до 7,2 млрд. человек [4].

Демографический переход от традиционного типа воспроизводства населения к современному завершился в развитых странах к концу первой трети 20 века, в странах с переходной экономикой в середине 20 века. В это время в странах остального мира этот процесс только начался и продолжается по сей день. В этих странах темпы роста населения значительно опережают темпы экономического роста, что неизбежно ведет к обострению проблем бедности, занятости, продовольственного положения т.д. Эти государства видят решение данной проблемы в ускорении экономического роста при одновременном снижении рождаемости (примером данного подхода является Китай).

В настоящее время перед развитыми и развивающимися странами стоят диаметрально противоположные демографические проблемы. Для первой группы - это угроза демографического кризиса, который заключается в снижении рождаемости, увеличении доли граждан пенсионного возраста, что грозит депопуляцией населения. Во второй группе стран наблюдается обратная ситуация - демографический взрыв, заключающийся в постоянном неконтролируемом росте населения.

Проблема осложняется тем, что в развитых странах проживает 20% населения Земли, а в развивающихся странах, соответственно, 80%, в то время как на долю развитых стран приходится 80% мирового потребления, а развивающимся остается лишь 20%. Все это привело к обострению проблемы бедности, ставшей глобальной.

Под бедностью понимается неспособность обеспечивать простейшие условия жизни для среднестатистического гражданина в этой стране.

Наибольшие масштабы бедность приняла в развивающихся странах, и это грозит не только их национальному, но и мировому развитию.

Специалисты выделяют два уровня бедности: национальный и международный.

Под национальным уровнем бедности понимается доля населения страны, которая живет ниже государственной черты бедности. Под последней понимается доход ниже величины прожиточного минимума, который не способен покрыть стоимость потребительной корзины – набора самых необходимых товаров и услуг для данной страны в данный период времени.

Международным уровнем бедности считается доход, обеспечивающий потребление менее 2 долларов в день. Выделяют также уровень сверхбедности – доход, обеспечивающий потребление менее 1 доллара в день. Это предельный уровень бедности, ниже которого невозможно существование человека.

По данным Всемирного банка в мире насчитывается 40-48% бедных людей. В абсолютном выражении это 2,5-3 млрд. человек. Благодаря стремительному экономическому рывку Китая количество сверхбедных людей с 80-х годов до начала 20 века сократилось на 200 млн. человек. Такая же тенденция началась в Индии примерно с 90-х годов прошлого столетия. А вот в странах Африки южнее Сахары наблюдается обратная ситуация: количество чрезвычайно бедных людей в этих государствах только растет.

С точки зрения распределения бедного населения с 80-х годов 20 века практически ничего не изменилось. Подавляющая часть бедноты по-прежнему сосредоточена в Восточной и Южной Азии и в Африке южнее Сахары.

В отдельных развивающихся странах проблема бедности уже давно достигла критического уровня. Например, в начале 21 в. менее чем на 1 долл. в день вынуждено существовать 76% населения Замбии, 71%-Нигерии, 61%- Мадагаскара, 58% - Танзании, 54%-Гаити [4].

Главное решение проблемы бедности – это, конечно же, экономический рост, за счет которого растет валовый национальный доход, составляющий основу фонда потребления. Но экономический рост может не решить проблему бедности, а лишь предотвратить ее дальнейшее распространение. Это будет происходить в случае равного темпа экономического роста и прироста населения.

В то же время важна и государственная поддержка бедного населения, заключающаяся в комплексе социально-экономических мер, таких как выплата различных пособий, меры, направленные на вовлечение бедного населения в трудовую деятельность. Но государственная поддержка не устраняет проблему бедности, а лишь делает ее менее острой. Проблема бедности является одной из причин глобальной продовольственной проблемы.

Проблема бедности заключается в неспособности человека полностью обеспечить себя продуктами питания в соответствии с физиологическими нормами, в то время, как природные ресурсы Земли и научно-технический потенциал человечества позволяет это сделать. Данная проблема неразрывно связана с проблемой преодоления бедности и выражается в абсолютной нехватке продовольствия и несбалансированности питания.

В настоящее время в мире численность недоедающих и голодающих составляет 850 млн. человек, таким образом, каждый седьмой житель планеты Земля испытывает недостаток продовольствия, а более 5 млн. детей ежегодно умирает от голода.

Обеспеченность государства продовольствием зависит от уровня развития сельского хозяйства, который тем выше, чем эффективнее используются ресурсы. Кроме того, на уровень развития сельского хозяйства влияют такие факторы, как материально-техническая база, природно-климатические условия, а также наличие земельных ресурсов, позволяющих возделывать различные культуры и выращивать скот.

С точки зрения обеспеченности продовольствием, население Земли делится на 4 группы:

- страны Западной и Северной Европы, Северной Америки и Австралия - в этих регионах наблюдается не дефицит высококачественного продовольствия, а его избыток;

- страны Южной Европы и Средней Азии, большинство стран Латинской Америки, в которых уровень продовольственного обеспечения приближается к норме;

- государства Восточной Европы, СНГ, Прибалтика, а также Египет, Индия и Индонезия, где продовольственное обеспечение находится на приемлемом уровне отклонения от нормы;

- развивающиеся страны, население которых испытывает все тяжести недостатка продовольствия (страны Африки южнее Сахары).

Сейчас в мире решением продовольственной проблемы занимается Всемирная Торговая Организация (ВТО), а также продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (FAO). Главным направлением решения проблем голода в развивающихся странах является повышение урожайности на единицу площади обрабатываемой земли, увеличение надоев и привесов на голову скота. Препятствием к достижению этих целей выступает отсутствие средств механизации, различных удобрений, квалифицированного персонала. Все это является следствием низкого экономического развития голодающих стран.

Кроме того, большие надежды в развивающихся странах связывают с «зеленой революцией», под которой понимается внедрение передовых методов агротехники на основе применения высокоурожайных культур зерновых и удобрений, т.е. распространение достижений НТР в сельском хозяйстве.

Даже не очень крупные вложения в аграрные программы в рамках «зеленой революции» позволили Мексике, Индии, Филиппинам и целому ряду других стран «среднего развития» из числа развивающихся стран существенно улучшить продовольственное снабжение и даже в отдельных случаях прекратить импорт продовольствия.

Таким образом, перед человечеством стоит целый ряд глобальных социально-экономических проблем: демографическая, продовольственная и проблема бедности. В силу того, что их необходимо рассматривать в связке, их объединили под общим названием: социально-демографическая проблема. Пути ее решения видятся в повышении уровня жизни населения развивающихся стран, развитии системы здравоохранения и социального обеспечения, проведении целостной миграционной политики с учетом интересов стран с различными демографическими проблемами. Все это достижимо только совместными усилиями всего человечества, так как социально-демографическая проблема является глобальной.

Использованные источники:

1. Боброва В.В., Кальвина Ю.И. Мировая экономика: Учебное пособие [Текст]. - Оренбург: ГОУ ОГУ, 2011.
2. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для вузов [Текст] / под ред. А. С. Булатова, Н. Н. Ливенцева. - Магистр, 2011.
3. Соколинский В.М. Глобальные проблемы экономики: учебник. [Текст] / В.М. Соколинский - М.: 2010. - 340 с.
4. Статистика стран мира [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://iformatsiya.ru>

*Цедилкин А.А.
магистрант
кафедра ГиМУ
Уральский институт – филиал
РАНХиГС
РФ, г. Екатеринбург*

РОЛЬ САЙТА КАК СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНОГО ОРГАНА ВЛАСТИ С МОЛОДЕЖЬЮ

Современное развитие информационных технологий заставляет пересмотреть роль традиционных средств массовой коммуникации. Так, газеты и журналы играют все меньшую роль как источник получения информации, в то же время, неуклонно возрастает значение интернета и телевидения. Эти изменения особенно заметны в молодежной среде. Современные тенденции вынуждают органы власти изменять свои подходы

к выбору каналов взаимодействия с молодежью, поскольку именно она не только в отдаленном будущем, но в ближайшей перспективе будет играть значительную, если не ведущую роль в выборе законодательных органов власти.

Отметим, что органы власти, в том числе представительные, обязаны осуществлять взаимодействие с населением, так как это не только более благоприятно отражается на имидже самих депутатов, но также является их прямой обязанностью[1].

Одним из самых эффективных на сегодняшний момент инструментов взаимодействия органов власти с молодежью является сайт. Сайт органа власти — это экономичный, оперативный и, в настоящее время, все более доступный для различных слоев граждан способ взаимодействия с органами власти. Так, в положении о Первоуральской городской думе сказано, что вся актуальная «информация о деятельности Первоуральской городской Думы размещается в сети интернет на официальном сайте городского округа Первоуральск в разделе «Городская Дума»[2].

Для изучения роли, в электоральной активности молодежи, и эффективности сайта городского округа Первоуральска, а конкретнее его раздела «Городская Дума», мы провели социологическое исследование. Исследование проводилось методом структурированного интервью (среди депутатов города, $V=7$ чел.), а также методом анкетного опроса населения в возрасте от 18 до 36 лет (население муниципального образования города Первоуральск Свердловской области, $V=100$ чел.). В ходе анализа ответов экспертов мы смогли выделить следующие специфические особенности сайта городского округа Первоуральска в рамках его раздела «Городская Дума»:

Во-первых, сайт в отличие от других инструментов массовой коммуникации позволяет выстроить обратную связь с населением. Так, жители города на сайте администрации могут не только узнать график приема депутатов и их контакты, но и совершить звонок по Скайпу, а также оформить и отправить электронное письмо. Но при несомненных преимуществах данного вида коммуникации респондентами были названы и такие проблемы как: «отсутствие возможности открытого обсуждения насущных проблем через форумы» (такую проблему отметили 23% из числа опрошенных), а также «отсутствие странички городской думы в социальных сетях» (9%). Таким образом, у молодых граждан есть потребность общаться с депутатами в более открытом формате и обсуждать, в том числе таким способом, различные проблемы.

Кроме того, информация размещаемая на сайте адресована огромной аудитории, состав которой весьма неоднороден, что обуславливает различную реакцию на те или иные сообщения. Эти реакции важно отслеживать, чтобы соответствующим образом реагировать, а для этого

также необходимо совершенствовать формы обратной связи городской Думы с населением.

В настоящее же время, сайт представляет собой не столько обмен информацией, сколько целенаправленное информационное воздействие со стороны «коммуникатора» - городской Думы, на массовую аудиторию. Как следствие, становится проблематичным определить какой реальный эффект на население, в том числе молодёжь, оказывает информация размещенная на данном сайте.

Во-вторых, было установлено, что отправителем сообщения выступают, как правило, не индивиды, а некие коллективные субъекты. Так, подготовка информации о деятельности Первоуральской городской Думы для размещения на официальном сайте осуществляется аппаратом Первоуральской городской Думы и Счетной палатой Первоуральской городской Думы. В то же время, как показали результаты исследования, у населения есть желание получать информацию о конкретной деятельности отдельных депутатов и политических партий (в пользу этого высказались 35% респондентов). При современном подходе в работе с населением, избиратели не видят реальную работу депутатов, за которых они голосовали, как следствие это ведет к еще большему абсентеизму.

В-третьих, поскольку на сайте администрации располагается только предусмотренная законодательством и актуальная информация о деятельности городской Думы, то любой желающий может ее получить в информационных целях. Именно «интернет в настоящее время является наиболее предпочтительным средством, особенно для молодежи, получения новостной информации» (об этом заявили 63% респондентов из числа опрошенных). Необходимо отметить, что именно в молодом возрасте завершается формирование ценностно-смысловых ориентации, решение задач жизненного выбора и достижения жизненных целей. Молодежь в силу своей мобильности и восприимчивости ко всему новому является основным субъектом развития информационных и коммуникационных технологий, активнее других возрастных групп участвует в их формировании и ощущает на себе как их положительные аспекты, так и отрицательные. Такая особенность молодых людей, как готовность некритично воспринимать предлагаемые образцы поведения может служить фундаментом для формирования, в том числе и их электоральной активности. Доступная и максимально полная информация должна способствовать преодолению абсентеизма и повысить уровень доверия молодых людей к властным структурам в целом.

В-четвертых, интернет – это многоканальный инструмент передачи информации. Информация в интернете может передаваться в виде сочетания печатных текстов, устной речи, изображений. Данный потенциал используется разделом сайта «Городская Дума» в недостаточном количестве. В частности эксперты, отметили, что «отсутствие видео,

например записи заседаний, обращений депутатов к населению и т.п. является существенным промахом в работе с населением», опрошенные рецензенты из числа населения города, также отметили существенным минусом отсутствие видео на сайте города в целом и странички городской думы в частности.

Таким образом, сайт как способ коммуникации органов власти с населением многофункционален. Его задача выходит далеко за рамки передачи информационных сообщений. В частности, он играют заметную роль в политическом процессе, выполняет важные экономические функции, является важным механизмом социализации и т.д. А информирование молодежи становится ключевым инструментом обеспечения ее участия в общественной жизни, вовлечения молодых людей в созидательную социальную и политическую практику. В конечном счете, именно информирование определяет возможность и степень участия молодых граждан во всех важнейших начинаниях государства.

Как показали результаты исследования, сайт города Первоуральск нуждается в дальнейшей доработке. Одновременно, полученные результаты эмпирической работы позволяют надеяться что, в перспективе, уже реализованные городской Думой и предлагаемые нами меры, позволят развить политическую активность молодого населения и помогут преодолеть массовый абсентеизм в данной социальной группе.

Использованные источники:

1. Положение «Об обеспечении доступа к информации о деятельности Первоуральской городской Думы» от 30.09.2010 № 258 // Официальный сайт городского округа Первоуральск [Электронный ресурс] URL: <http://old.prvadm.ru/duma/post/zas10/258.htm> (дата обращения 01.03.2015)
2. Регламент Первоуральской городской Думы (приложение к решению Первоуральской городской Думы от 25 сентября 2014 года № 194) // Официальный сайт Первоуральской городской Думы [Электронный ресурс] URL: sp-pervouralsk.ru/file/download/41 (дата обращения 01.03.2015)

Шейбак Д.Г.

студент 2 курса

Паршутич О.А., к.э.н.

руководитель, доцент

Полесский Государственный Университет

Республика Беларусь, г. Пинск

ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: В статье разработаны теоретические основы импортозамещения, рассмотрены основные факторы, снижающие эффективность импортозамещения выявлены основные проблемы импортозамещения.

Ключевые слова: Импортозамещение, сальдо внешнеторгового баланса, экспорт, импорт.

Импортозамещение является не только условием экономии валютных средств, наращивания экспорта, оно является инструментом достижения главной цели и важнейшим элементом экономической политики. Импортозамещение необходимо для нашей страны, так как она не обеспечена богатыми природными ресурсами.

Импортозамещение – явление прежде всего экономико-политическое, а не чисто экономическое, существующее при любом уровне развития экономики и при любом политическом строе. Как проблема оно возникает в результате временной и пространственной асимметрии в международном разделе труда.

Проблема импортозамещения возникает в случаях внутриотраслевого (регионального, национального) дисбаланса между внутренними потребностями и возможностями, когда внутренние возможности страны в сырье и/или готовых товарах недостаточны для покрытия существующих потребностей. Она имеет множество граней и нюансов. Ее решение – составная часть общей работы по рациональному использованию ресурсов и обеспечению динамичного и сбалансированного развития экономики страны.

Среди проблем импортозамещения - высокие расходы на инвестиционный импорт, а также большие затраты на производство. Одной из главных причин президент считает то, что импортозамещающие проекты недостаточно прорабатываются при планировании окупаемости затрат. Также отсутствует необходимое взаимодействие между органами государственного управления, направленное на реализацию данной продукции. Поэтому зачастую импортозамещающая продукция плохо продаётся на внутреннем рынке. Среди причин Глава государства назвал недоработки в инфраструктуре белорусского экспорта, которые приводят к низкой эффективности маркетинговых стратегий отечественных предприятий; реклама и логистика в стране не дотягивают до мировых стандартов [1].

Прошлый год показал, какое негативное влияние на развитие страны оказывают внешнеэкономические диспропорции. Особенно если они проявляются в течение длительного периода. Это касается валютного рынка, стабильности национальной валюты, финансовой системы и в целом платежеспособности страны.

По этим причинам импортозамещение и достижение положительного сальдо внешней торговли переходят из экономической категории в политическую.

У нас открытая экономика. И наша задача – обеспечить ее устойчивость и продолжать поступательное развитие.

Основным фактором увеличения отрицательного сальдо внешней торговли Беларуси стало снижение экспортной ориентации экономики в 2009-2010 годах в результате поддержки положительных темпов роста ВВП в кризисный период за счет стимулирования внутреннего спроса.

Актуальными проблемами импортозамещения в Беларуси являются продукты с высокой добавленной стоимостью. Наиболее высокая доля в импорте страны после нефтепродуктов, транспортных услуг и пищевых продуктов приходится на продукцию таких отраслей обрабатывающей промышленности, как химическое производство (4,5 %), производство машин и оборудования (3,8 %), металлургия (3,5 %), производство транспортных средств (3,4 %), производство резиновых и пластмассовых изделий (2,2 %), производство электронного и оптического оборудования (2,1 %).

Основные факторы, снижающие эффективность импортозамещения:

- отсутствие внятной структурной политики (приоритетных производств);
- недостаток резервов производственных мощностей для гибкого реагирования на конъюктуру мирового рынка, высокий износ фондов;
- преобладание “отверточной” сборки и импортной комплектации (до 60 % по Минпрому);
- низкий уровень диверсификации поставщиков, что укрепляет их конкурентные позиции;
- критерии включения проектов в программу импортозамещения и в другие закрепляют специфический характер предоставляемых субсидий;
- отсутствуют аналитические маркетинговые данные о потенциальных рынках и поставщиках для обоснованного выбора импортозамещающих проектов;
- ориентация на импортные технологии закрепляет догоняющий характер развития экономики [2, с.20-21].

Важным направлением стимулирования экспорта и экспортного производства является комплекс мер, направленных на привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Политика привлечения ПИИ предусматривает создание специальных экспортных зон, поощрение экспорта через снижение налогов для экспортирующих предприятий с иностранными инвестициями или включение в качестве обязательного условия “экспортной” составляющей.

Не существует единой успешной политики стимулирования экспорта. Страны используют различные стратегии в отношении государственного поощрения своего экспорта. Во многом это зависит от состояния экономики страны, этапа развития, но котором она находится, общей экономической и политической ситуации в мире [3, с.22].

Импортная политика должна быть ориентирована на удовлетворение потребностей в товарах, которые невозможно или нецелесообразно производить в стране [4, с.353].

Использованные источники:

1. Материал для ИПГ Чериков [Электронный ресурс] / Импортзамещение как важнейший фактор достижения сбалансированного развития экономики страны и области. – 2012. – Режим доступа: http://www.cherikov.mogilev-region.by/dfiles/000262_913362_1.doc.- Дата доступа: 21.10.2014.
2. П. Витязь, С. Дедков. Импорт заменят инновации // Экономика Беларуси. – 2012. - №1.
3. Л. Николаева. Стимулирование экспорта: причины и стратегии // Международная экономика. – 2008. - №10.
4. Прогнозирование и планирование экономики / Кандаурова Г.А. [и др.]; под общ.ред. Г.А.Кандауровой, В.И. Борисевича. – Минск: Современная школа, 2005.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Gogoleva M.A., Ph.D

*Associate Professor of the Department of Foreign Languages
Institute of Service and Business (branch) of Don State Technical
University, Russia, Shachty*

Simonyan A.A.

*undergraduate student, Institute of Service and Business (branch) of Don
State Technical University
Russia, Shachty*

PUBLIC RELATIONS IN TOURISM INDUSTRY

Key words: marketing, public relations, tourism, communication, travel agencies.

Nowadays marketing of the tourist enterprise means much more than simply development of high-quality services, establishment of acceptable price and approach the consumers to the target market. The enterprise which is engaged in tourist business has to adjust communication with the existing and potential consumers. Therefore each tourism enterprise inevitably takes a role of communication source and designs various means of promoting information services on the markets.

So, following the actual requirements of market the development of communication strategy is carried out with purpose to get preferences of contact audience, to forecast and estimate market condition. Conditions of the tourist market, as A.P. Durovich defines, is the economic situation on the market at some point as result of interactions of factors and conditions, defining a supply and a demand on tourist services and the dynamics of their prices [1, p.32].

The complex of marketing communications consists of four fixed assets of influence:

- advertising;
- public relation;
- sales promotion;
- personal selling.

Public relations (PR) are important for the enterprises of tourism. It is caused by various factors. Firstly, it is difficult to stand out among variety of travel agencies offering practically the same product. Secondly, the advertising of travel agencies is becoming inefficient in connection with its aggressive and persuasive influence. Thirdly, PR occupies the important location in tourism because the tourist service is remote, it is impossible to touch, estimate its quality before acquisition. That is why the reputation of the tourist enterprise, as a guarantor of quality of services and reliability, is very important [2, p.74].

The main directions of PR activity in the tourism are the following:

1. Working with mass media (articles, press release, backgrounder);

2. Production of information materials. (Information is very important now, so it is in the tourism industry. Modern tourists want to know everything, they are more demanding nowadays, they have right to know where they go, who they will be met by, and how much it will cost).

3. The organization of advertizing trips (both for clients, and for the staff of travel agencies).

4. Seminars holding (during such meeting participants can be convinced of experience and professionalism of the staff of firm-organizer, and so be convinced of perspective collaboration with it.)

It should be noted that after summer crisis 2014, when the leading tour operators have closed their activities due to bankruptcy, and the tourism market have been crushed by scandals about tourists that have get stuck in resorts, antirecessionary PR is gaining greater attention. So, the means and methods to restore reputation of both travel agencies in particular, and the market of tourism in general, are becoming particularly important.

Thereby, it may be concluded that the complex of the planned and long actions is necessary for formation of favorable relations between the tourist enterprises and the public. Thanks to PR-work there is the establishment of two-way relationships between the organizations and public, mutual understanding is achieved, and enterprise's image is supported.

Literature:

1. Durovich A.P. Marketing in tourism. – Minsk.: Novoye znaniye, 2011.
2. Kirillov A.T., Volkova L.A. Marketing in tourism. SPb.: S.Peterb. Publishing house , 2012.

*Korchagina E.V., Doctor of Economics, Professor
Desyatnikova A.Y., graduate student
The National Research University Higher School of Economics,
Saint Petersburg, Russia*

THE DEVELOPMENT OF AN INTERNATIONAL MARKETING STRATEGY: THE CASE OF AN IT COMPANY

АННОТАЦИЯ

Целью данного исследования является анализ способов разработки успешной международной стратегии маркетинга для IT-компании. Существует ряд моделей и методов для создания маркетинговой стратегии. В статье рассматриваются некоторые популярные модели разработки маркетинговых стратегий. Исследования проводится для IT-рынка на примере американской компании *Intermedia*. В настоящее время компания рассматривает возможность расширения выходы на новые рынки Австралии, Китая и некоторых странах Восточной Европы. Кроме того, менеджмент делает первые попытки международных экспансий. Тем не менее, маркетинговая стратегия для расширения сих пор не была объявлена, что означает, что есть некоторые затруднения в подготовке окончательного

плана. Для проведения анализа будут использованы следующие методы, такие как анализ маркетинговой литературы, отчеты IT-рынка, интервью с экспертами и анализ маркетинговых материалов компаний - конкурентов для выделения плюсы и минусов нынешней маркетинговой стратегии *Intermedia*. Результаты исследований предполагает рассмотреть основные препятствия развитию компании на внешних рынках, а так же эффективные методы, которые могут быть использованы для разработки международной стратегии в IT-компании.

Marketing strategy overview

The globalization process stimulates companies to change the regular marketing approach due to the rapid changes happening in the world economy (Lim, Sharkey & Kim, 2003). Nowadays, more companies are looking for an opportunity for international expansion; this turns marketing from a sales tool to the element of strategic planning required for any company, especially an international one (Lambin, 2007). It means that the role of a marketing strategy becomes dramatically important for being successful on different markets and expanding operations overseas (Bodimeade, 2003). The research is focused on *Intermedia*, an America-based IT company that has been present on the market since 1994. The main research question is: «What are the key success factors of an international marketing strategy of an IT company?» The author of the research proposal formulates a hypothesis that one of the key factors of a successful marketing strategy for international company is a cultural awareness and flexibility of a business model.

According to Wind and Robertson (1983), a marketing strategy is a complex mechanism that consists of three main elements: market opportunities, synergy, and company objectives (Myers, Greyser and Massy 1979). Smith, an American marketing specialist thinks that international marketing strategy is a behavioral focus of the company that is producing goods and services for more than one nation (McDonald, Smith, & Ward. 2006). Powers, another marketing specialist, states the idea that marketing strategy is the tool to manage the corporate finance (Powers, 1994). He proposes a comprehensive model that helps to maximize the value of the firm by integrating the marketing strategy with the financial indicators that help to maintain the cash flow and support that strategic planning.

According to Kotler, the marketing strategy is a part of the corporate strategy, which defines how to use limited resources to achieve maximum sales rate and profitability in the long-term (Kotler, 2000). Moreover, the author has developed his own model of competitive strategies. The model defines 4 main strategies: create, build, take harvest, and stop investments. Also, Kotler proposes a diamond model, which helps to measure the competitive advantage of the company. The diamond model has 4 main attributes: factor conditions, demand conditions, related & supported industries, and firm strategy, structure and rivalry.

Grewal and Lilien recommend to use flexible models that are not connected with some specific database. The example of such model is the BRANDAID model. The elements of the model are: manufacturer, retailers, consumers, and general environment. Wind and Lilien recommend to use the PIMS model (profit impact of marketing strategy). Using the PIMS model a company can evaluate ROI (return on investment) to analyze the relevance for investing in a new market and calculate predicted ROS (return on sales).

Major trends of an IT market

According to Kondratiev and Kolesnikov, the IT market is an example of the most fast growing markets. The IT sphere has a big potential for the future development, especially in the following areas: mobile technologies and applications, software development, online analytics, electronic medicine, and cloud computing. The authors admit that during the last 10 years the Asian IT market is showing rapid growth and evolution. The analysis of the market dynamics indicates that in the next 5 years Asian market could become the most appealing for international companies and global IT providers (Kondratiev & Kolesnikov, 2013).

Haratashvili admits that in 2012 and 2013 the Russian IT market also showed some positive trends. The author highlights the fact that international companies that operate on the Russian market are currently focused on hardware and software production. Although, it is expected that the new regulations might constrain the IT market and eliminate the opportunities for global providers to deliver their services to the Russian customers.

Methodology

A number of methods are used to collect and analyze the research data. First of all, the review of literature on marketing studies related to the strategic planning is performed. Several modern theories and approaches are selected for the analysis of the future results of the research. Also, factor analysis is used to establish the key success factors of an international marketing. These dimensions can be used to evaluate the pros and the bottlenecks of the existing marketing strategy of *Intermedia*. The next step is the review of the global IT market and specifically in Russia. The review is based on the existing marketing reports, analytical reports, and articles. With the third step, the review of the commercial offers from *Intermedia* and other IT providers is performed. The collected information is analyzed using the method of cluster analysis. It helps to define the major differences and similarities between the services of *Intermedia* from services of other providers. Later, the interview with the marketing expert from *Intermedia* is performed. The data is analyzed using both the correlation and the hypothesis analysis. Moreover, forecasting can be implemented to outline the future marketing trends for *Intermedia* on the international markets. The last step is to

consider the practical implementation of the result with the development program for *Intermedia*.

Expected and preliminary findings

It is supposed that any company entering new markets can face the obstacles connected with the local culture, customs, laws, and competition. These factors indicate that an accurate planning is required before a company starts its operations in a new country. Also, it means that a marketing strategy is very important. However, the cases of *Google* and *Dell* expanding to China show that the proved strategies can fail and that each new country requires a new strategy and a new sales approach (*IBM Center of Management research*, 2006). Due to that, the company should perform a deep analysis to create a successful strategy and understand the trends of a new market, opportunities, and threats. Smith advises to establish a partnership with some of the local representatives in order to adapt to a new business culture. What is more, the integrated approach to the marketing in the company is preferred. *Intermedia* is a company which has capacities for future growth and development. With over 20 years of presence on the US market, *Intermedia* has earned a good reputation. The business model that the company runs in the US has given the opportunity for the top management to open a company branch in the UK. Currently, the company has a plan to expand operations to three different locations: Eastern Europe (including Russia), Asia (China, India, Malaysia, Indonesia), and Australia. These countries have different market dynamics, show different growth and development. According to Kondratiev and Kolesnikov, the Asian IT market becomes one of the most appealing markets for international providers. This fact can cause a dramatic growth of the competition in this region (Hills & Sarin, 2003). It means that if *Intermedia* does not change the business model and does not develop a new marketing strategy for each of the new target locations, the existing business model can fail or partly fail on the new markets (*IBM Center for Management research*, 2006).

CONCLUSION

To sum up, marketing strategy it is not only a tool to manage corporate finance or sales. In the global framework of economy marketing strategy it is a part of company planning which helps to establish The author of the research paper believes that the proposed models can be useful and can be introduced to the top management of the company to increase the opportunity of successful performance on the new markets and eliminate losses.

RESUME

The purpose of this research is to analyze the ways to design a successful international marketing strategy for an IT company. There is a number of models and methods to work out a marketing strategy, however they are not being widely used. This paper reviews some of the popular studies of marketing strategies. The research is focused on an America-based IT company – *Intermedia*. Currently, the company is considering the opportunity to expand the operations into new markets

in Australia, China and some of the countries in Eastern Europe. Also, the top management is making the first attempts to enter new markets. However, the marketing strategy for the expansion is still not being announced, meaning that there are some difficulties in preparing the final expansion plan. The following methods such as the analysis of the marketing literature and IT industry reports, an interview with the experts, and the analysis of various marketing materials are used to outline the pros and cons of the current marketing strategy of Intermedia. The results of the research are supposed to consider the main obstacles on foreign markets and outline effective techniques that can be used to develop an international strategy of an IT company. Also, the plan of the development is to be proposed, which can support Intermedia on the new markets.

REFERENCES

1. Bodimeade M. (2003). Global Information Technology Market. London: UK.
2. IBM Center for Management research. (2006). Dell's problems in China. Case Catalogue, Business Strategy, 1-18.
3. IBM Center for Management research. (2006). Google's Problems in China. Case Catalogue, Business Strategy, 18-36.
4. Kondratiev K.A., & Kolesnikov A.M. (2012). Trends and problems of development of the global IT market. Journal of Economics and Law, 136-142.
5. Kotler, P. (2000). Marketing management: The millennium edition (pp. 87-103). Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
6. Lambin, J. J. (2007). Market-driven management. Palgrave Macmillan.
7. Lilien, G. L., & Grewal, R. (Eds.). (2012). Handbook on business to business marketing. Edward Elgar Publishing.
8. Lim, J. S., Sharkey, T. W., & Kim, K. I. (1993). Determinants of international marketing strategy. MIR: Management International Review, 103-120.
9. Powers, T. L., & Leal, R. P. (1994). Financially Integrated Marketing Strategy: A Proposed Model. Journal of Marketing Theory and Practice, 70-76.
10. Wind, Y., Robertson, T. S. (1983). Marketing strategy: New directions for theory and research. The Journal of Marketing, 12-25.

*Zlateva R. St., PhD
General Manager
„Demetra Development” LTD
Republic of Bulgaria, Shumen*

TO THE ISSUE OF PLANNING IN PROJECT MANAGEMENT

Annotation: This article is dedicated to planning in the field of project management. It is considered to be one of the main functions of project management. Emphasis is placed on how planning refers to the most important processes that ensure maximum effect in the project implementation.

Keywords: plan, planning, project, project management

Planning plays an important role in project management, as it sets the model for the project implementation thus coordinating the steps of the participants and

determining the sequence of activities that will be implemented. The scale, structure and effectiveness of its use are mainly relevant to the outcome of the project activities. Therefore, the research of planning is determined by the impact it has on the project as an organizing start of its implementation.

The main goal of the article is the clarification of the position and role, as well as revealing the nature of project planning. This objective includes the analysis of the most important issues concerning the status and development of the planning, as an organic component of project management.

The objective of the study is reflected in the basic tasks that are set, which are:

1. To explore and define the essence of planning and to reveal its position in the stages of the project.

2. To determine the range of plans having the project relations as an object, to analyze their content and to reveal their system.

3. To set forward the specifics of the project planning and to outline its importance for the project and in this context to define the requirements for it.

The word „plan” is widely used. It has a number of meanings, and a different meaning is used depending on the context. Plan (from Latin „planus” meaning flat, even) originally meant plain, later began to be used in geometry as the designation of a plane, as well as the projection of an object on this plane. In this regard, the following meanings of the word are known:

- drawing of a horizontal orthogonal projection of a room or a building in architectural graphics;

- topographic map of the area;

- plain, projection, section (physical plan, spiritual plan, astral plan, material plan, etc.);

- draft of something;

- short form of text editing where separate semantic parts of the text are listed and entitled;

- level of cinematographic size, space or semantic sequence;

- series of preliminary considered actions, events, combined sequentially to reach the targets with possible terms for realization. [5]

The plan for the project realization refers to the last of the above meanings of the word. It is characterized by a complex character and contains a set of goals and tasks and their corresponding detailed activities aimed at achieving project objectives. It is important to emphasize that the project plan cannot be over fulfilled – it is either implemented or not implemented. Resources planned for the project, but not used for it, could have been used for other purposes during that same time and thus benefits have been lost. The over fulfillment of the plan cannot be considered as something positive. [1, 86]

Plans are of little importance, but planning is essential.⁹ Generally two different approaches could be applied to project planning. The first method „top-to-bottom” could be applied to projects with clearly defined goals, time and budget. There the common tasks are defined and they become a basis for detailed activities. The second method „bottom-up” defines the necessary tasks and the resources needed for their implementation, and then summarizes them. Planning using the „principle of wave” is applied to high-risk projects. In this method, plans are made for the nearest forthcoming period. Planning for every future period is made at the approach of its beginning.

As typical mistakes for projects are considered planning:

- using incorrectly formulated objectives;
- based on incomplete data;
- made only by planners;
- without regard to previous experience;
- with no coordination between the different components of the project;
- with excessive details;
- without taking into account the motivation;
- without taking into account the availability of resources;
- for the sake of planning itself. [1, 86; 4, 227]

The literature states that the planning of the project covers the development of the project structure, the development of the schedule of activities and arranging them in a critical way, the definition of resources, the development of the project budget, the determination of the teams that will perform project tasks, determination of sources of information. [1, 86]

One of the common considerations, corresponding to the above, is that planning is the second phase of the project cycle. Detailed planning (structuring) of projects is done on the principle of short-term (operational) planning. Structuring of the project is the transition from planning of objectives to planning of activities. It is necessary to identify the list of activities scheduled in certain time as well as the resources required for their implementation, and the teams authorized to perform them. [2, 44]

Planning and project management is necessary to define and build its structure. The project structure represents the hierarchical decomposition of the project components necessary and sufficient for effective planning and control over the project. The essence of the structuring of the project (Work Breakdown Structure – WBS) is the following: the project is divided into manageable elements of work, for which it is easy to determine costs and a timetable for implementation is built. Structuring the project helps the allocation of responsibilities and allows the creation of simple system for tracking the progress of the project. It is recommended that the structure of projects includes separation of:

⁹ Winston Churchill

1. Components of products;
2. Project life-cycle stages;
3. Elements of the organizational structure.

The main tasks of the structuring of the project are:

- determining complexes of work on the project;
- transition from general not always precise objectives to specific tasks;
- linking work on the project with the systems of accounting and managerial accountability;
- creation of a single database for planning, budgeting, and cost control;
- evaluation of the necessary time, financial resources and material resources;
- allocation of responsibilities of the various elements of the project and commitment to working with available resources and organizational structures;
- breaking the project into manageable blocks. [3, 34-36]

The above structures are interrelated and temporally conditioned thus so as to ensure completion of the project within the prescribed period at minimum costs within the defined resources and with the required quality.

Similar views are shared by other authors who consider that the activity of development of plans covers all stages in the creation and implementation of the project. It starts with the manager's participation in the process of developing the project concept, continues with the strategic decisions and also in the details study, including the contract proposals, contracting, performance of the activities and ends with the completion of the project. The planning stage determines all the necessary parameters for the project:

- the length of each of the controlled stages;
- the need for labor material and financial resources;
- deadlines for delivery of materials and components, supplied to products and technological equipment;
- timing and volume to attract design, construction and other organizations. [4, 215]

The stages of the project summary can be represented as follows:

- First phase: Feasibility study and development of a common concept for the project (determining the necessity of the project, the baseline conditions, the feasibility of what and whether should be done).
- Second Phase: Definition of the project (defining objectives and scope, risk identification and feasibility, development of the preliminary report for the stage).
- Third phase: Planning of the project (development of the structure, procedures of project, scheduling, identification of resources, development of the budget, determining the teams and sources of information).

– Fourth phase: Implementation of the project (selection or development of methods for implementing the project, performance of each procedure, monitoring and control, review and adaptation of the project plan).

– Fifth phase: Completion of the project and review of the finished project (project completion, presenting the final evaluation report for the project, archiving information about the project, performing control and auditing). [1, 75-76]

Considering the planning of project as a project management stage does not reject the need to return at this stage during the project realization to make appropriate adjustments. Moreover – each phase of the life cycle of the project requires a certain kind of planning with its inherent methods and tools.

After this overview of different statements on the content of the planning process in project management, a vision about the elements of the planning process in project management could be defined, as follows:

– analysis of the situation, identifying of set trends and development of the concept and objectives of the project;

– development of forecasts for project results in different variants of the activities;

– building an hierarchical structure of work;

– development of network model and timetable;

– determining the resources (human, material, financial and time) required to ensure the realization of the project;

– development of project implementation strategy;

– development of a project plan and budgeting the main directions of activities, taking into account the limitations and cost of resources.

It can be stated without belittling the importance of all elements of the planning process of the project that the key to the success of this activity is the quality of the analysis and development of forecasts, as they are its foundation.

The project planning is a set of interrelated procedures. The first stage of planning includes the development of initial plans, which are the basis for drawing up the budget, determining the need for resources, organizing their procurement, contracting and others. Plans as a result of the planning process should form a consolidated pyramidal structure having aggregated the information, differentiated by levels of government, layered in terms of development (short, medium, long). The level of planning and the system of plans should be made by using the principle of "feedback" providing, constantly comparing planned with actual data and having greater flexibility, timeliness and efficiency. [4, 216]

Aggregated calendar-network plans are a tool allowing managing of complex projects. They may help to build network plans with varying degrees of synthesis, volume and content. The overall network plan consists of numerous private ones. Each of them is assigned the longest time. These paths are then placed on the individual parts of the network. This gradual integration helps build network plans at different levels. Most often the following plans are distinguished:

conceptual, strategic and tactical. During the conceptual planning the basic project documentation, technical requirements, assessments, summarized calendar plans; procedures and management control are developed. Developing long-term plans is associated with strategic planning. Tactical planning refers to the preparation of detailed plans for the operational management at the level of responsible contractors. The levels of plan aggregation should correspond to the levels of management as the information gets more generalized when going to an upper level of management. [4, 217-218]

The formats used for the preparation of plans vary and can be classified as text, technical diagrams, organizational charts, diagrams, tables and more.

The planning requirements are determined by the specifics of the projects. Important factors for the project are the uncertainty and information provision. They raise the need for planning variations. On this basis, the requirements set by the management project to the content and organization of planning can be divided to requirements concerning the organization of such activities and such ensuring the implementation and effectiveness of project management. The first group refers to planning of the following requirements:

- be based on qualitative analyzes and forecasts, through the appropriate choice of methods for forecasting and gathering the necessary information;

- to follow the requirement for continuity.

The second group requires project planning to be:

- rational, indicating such set of activities that lead to implementation and effectiveness of the project at highest extend;

- invariant, allowing to apply different variants of investment and financing;

- in line with overall organizational goals;

- committed by quantifiable data, allowing a comparison between the achieved and planned results.

In conclusion it can be stated that planning is one of the most important processes in project realization because it helps to improve effectiveness. It includes the integration of many interdependent decisions requiring not only time but time used with high quality. Project planning process is multiple in terms of goals, plans, participants, consumers and others. Its content is determined by the project intentions. Good project management requires planning committed to the successful completion of the project.

References:

1. Андреева, М. Проектно управление, В. Търново, Издателство „Faber”, 2013, 244 с.;
2. Богданова, М. Управление на проекти, Свищов, Академично издателство „Ценов”, 2012, 196 с.;
3. Макаров, А. Проектный менеджмент, Ижевск, ИЭиУ УдГУ, 2012, 190 с.;

4. Маринова, Н. Управление на проекти – инструмент за постигане на устойчиво развитие, София, Издателски комплекс на Нов български университет, 2012, 326 с.;

5. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D0%BD>

*Zlateva R. St., PhD
General Manager
„Demetra Development” LTD
Republic of Bulgaria, Shumen*

ABOUT UNDERSTANDING AND RELATIONSHIP BETWEEN THE TERMS „FORECAST” AND „FORECASTING” IN PROJECT MANAGEMENT

Annotation: This article is dedicated to the problems, arising in the field of economic determining and the ratio of the terms „forecast” and „forecasting” in the projects management in regard to the specific conditions and requirements of the project environment.

Keywords: forecast, forecasting, project, project management.

Forecast and forecasting as economic categories play an important role in project management. Quality, reliability and accuracy of their use have a significant role in planning and influence the results of the project activities. The study of economic concepts „forecast” and „forecasting” is predetermined by the impact which the given categories have in relation to project management. As more important and dominant in this case can be considered the term „forecast” as the forecasting, logically will stem from its understanding and definition.

The purpose of the study is to provide an understanding of the terms „forecast” and „forecasting” in the project management, and also to analyze in what proportions they are one to another.

The modernity of the selected theme is determined by the following circumstances:

– forecast for most projects is not legally an act, but its development favors making effective and targeted management decisions of the organization, realizing the project;

– forecasting stands in strategic and operational activity, therefore its using in project management must be advanced and confirm as part of the organization activity.

It is necessary to emphasize, that while in organizational planning a significant number of forecasts are developed, in project management forecasting has little attention. On one hand, the reasons for this stem from the fact that the project is already a complex „venture, which manages human, financial and material resources in a new way to perform a unique range of operations with a specification, within the constraints of cost and time, so as to achieve beneficial

change, defined in a quantitative and qualitative form". [5, 2] On the other hand, they are related to the need of reconsideration of the necessity for professional forecast for the conditions and benefits of the future project results in terms of globalization of markets, increasing the dynamics and uncertainty of the external environment, in which companies operate, implementing projects.

To fulfill the target, the following scientific tasks are placed:

- disclosure of the essence of the forecast and forecasting in project management and the possibilities and the problems of their use, in view of the specific conditions and requirements of the project environment;
- study of the existing methods and approaches for development forecasts and their applicability in the project management.

Understanding the need of professional forecasts and forecasting will open new opportunities and benefits for organization in project management, this means in terms of project management they should be viewed as an effective management tool.

The planning as one of the main functions of project management requires the use of forecasts and forecasting information, as the developing of analyzes of past, present and future core trends suggests in the implemented project activities. The work, related to the development of analyzes and forecasts are essentially management activities of planning function and aim to assist project management. It should be noted that the information needed for planning does not end with the forecasting.

The literature indicates, that any forecast is developed by using social and economic analyzes. They are necessary for the management, planning and taking the right management decisions. The analyzes and forecasts are able to have an independent existence, role and importance in these areas. They can provide knowledge about the nature of development of the studied processes. Forecasting has to provide new information and in this case can be defined as process information system management, and as a tool for creating new information. [2, 19]

In project management analyzes and forecasts are also used in taking management decisions and have a role in informing the feasibility and benefits of a project. The purpose of analyzes and forecasts through them is to seek answers to questions, related to finances, resources, experience, the compliance of the project proposal to the specific needs and problems of the target region/organization, choosing the target group (groups) and determining its needs impact and results, with the relevant requirements of the financing instrument, est.

Yan Tinbergen determines the forecast as an assessment of future economic situation under the assumption of permanence of economic policy. He underlies that any forecast must be build on a large amount of assumptions regarding the mechanism of functioning of the economy and the most likely trends of amendment of the exogenous variables, while everyone who is concerned with forecasting is trying to build them on as much as possible more realistic

assumptions, but still the forecast as a rule rarely coincide with the reality. He therefore considers that there is no reason to distinguish between the terms „forecast” and „project”. [2, 28]

As we are not accepting the foregoing position, we have to stick to the view that any forecast contains a level of uncertainty, as the project aims to fully excluded, although in practice each project is based on assumptions, which are based on it, which is considered for likely. The forecast gives alternatives and outlines the possible solutions, and the project specifies one of them which must be realized at given time, resources and scope. The forecast can be seen as a specific information-cognitive task, its solving gives information about possible future developments of the project object. The project can be discussed as a task, which realized the possible and desirable future through prerequisites for implementation of the received from most rational forecast option.

One of the conventional wisdom is that the forecast is set of scientifically sound statements in terms of possible future developments and state, as well as ways to archive it. The forecast is a concept, which is used to describe a future state or trend, which is estimated by the authors as expected, probably or most likely. It has a probabilistic nature and is based on scientific forecasting and can serve to consciously shape the future. The forecast may include disclosure and assessments of development goals, and ways to archive these objectives, include the necessary recourses for this time in different variants. [2, 26]

Corresponding to the above understanding is the perception of the forecast as a scientific judgment about the possible states of the object in the future, and for alternative routes and timing for its existence. The forecast in the system of management is considered for activity made before the plan with multivariate models for development of site management. Terms, workload, the numerical characteristics of the site and other indicators in the forecast give probabilistic nature and must provide possibility of amendment. [4, 180]

Big part of the concepts for the term „forecast” are based on the definition, given by the various sciences. Despite the many existing definitions all noted that the forecast is:

- it relates to the future, even not existing now processes;
- future processes and events are revealed on a basis of comprehensive and in-depth analysis and this analysis and conclusions from it are build on the knowledge of the objective laws, trends, mutual relationships and dependencies. [2, 28]

The forecast is possible when using a sufficient amount of information about the past and present of the examined system. As a sophisticated form of creativity it requires the existence and the relationship between the two main flow information: about the past and present of the studied system, processes and events. The scientific and practical significance of the forecast is determined by the quantity and quality of the available information for the past and current period and from efficiency of use analysis and modeling and experimentation. Each

forecast is a system – collection of research, organizational events, and also can be talk about a system of forecasts of the major economic systems. [2, 30]

Viewed as a component of the process of managing projects, forecasts can be understood as providing knowledge and information, as well as a basis for decision – making for project activities. In project management can be used relatively simple, characterizing a state or trend forecast to such high complexity, reflecting the impact of many factors including quantifiable. Their use is determined by the scale and context, in which the project exist. In this aspect, forecasting can be seen as critical to the viability of the project, because appropriateness of its implementation is ensured by the high degree of predictive accuracy of the timing, cost and quality of results.

It seems to be appropriate such understanding, which makes the relationship between forecast and forecasting in the project management evident: „forecast includes assessing or predicting the conditions and events in the future of the project on the basis information and knowledge, accessible at the time of forecasting. The forecast is adjusted and corrected in the course of the project on the basis information for the execution of works. This information provides the picture of the effectiveness of the project in the past, which can affect the project in the future”. [3, 203] The given information allows relatively simply using the forecasting, because the time of occurrence of the forecast is determined clearly.

In the literature it is noted that forecasting of the success of project realization is made according to certain criteria and limitation. Because of the uniqueness of the project these criteria are not universal, but for most of the projects these are the objectives, duration, quality, and cost. If the forecast is negative, can take a decision to make a correcting effects, the selection of which is performed in the process of change management. [3, 48] We believe that the imposition of understanding for the project as something more than its material components and the research of its not material elements is very important for good forecasting. Thinking must be in a direction that a project should be managed not just tactically but also strategically. Its success, getting the desired business results and long term benefits should be measured and forecasted with something more than criteria for the „triple constraint”.

In this aspect can be noted, that many of the project results (social, environmental, demographic, scientific) occur after long enough time and don't have a direct quantifiable aspect. This makes the assessment of the macroeconomic performance of the project difficult and requires particularly rigorous forecasting of its results. [1, 145 - 146]

It is important to note that according to some authors, management changes in the project itself is a process of planning and forecasting of future changes, registration of all possible changes (in the project scope, in its specification, in the value, plan, network schedule, etc.) for their detailed study, assessment of possible consequences, approvals or variations of such changes in the project, and also for coordination of contractors, implementing any changes in the project. [1, 286]

Common concepts in the literature associated with the forecast in project management, outline its place in forecasting:

- the dynamic of the surrounding project environment;
- before the plan development of assorted models of project development as an object of management;
- search for alternative sense about future state and progress of the project;
- subject area of the project;
- consequences of the planned activities;
- the progress of project activities;
- realization of the activities;
- usage of the budget.

In many projects, forecasting of the product as a result of the project activities is made outside the framework of the project. In others, for example in infrastructure projects for roads, preparation of the project include part of planned analysis „cost – benefit” (analysis of the context and goals of the project, technical-economical study and options analysis, financial analysis, economic analysis, risk assessment and other access to evaluation of the projects-cost analysis or effectiveness, multi-criteria analysis, economic impact analysis), including forecasts (traffic forecasts). It should be noted that is difficult to give an accurate forecast for cost and funds, in a big and complex projects. With them, even small errors can be very significant consequences. In other case for example the preparation of investment business project, planning include the use of methods as forecast of the net cash flow project and other activities, carried out by the applicant and the calculation of the prognostic indicators to assess the effectiveness of investment and financial indicators-net present value (NPV), internal rate of return (IRR), profitability index (PI), payback period (PBP).

In the process of dynamic investment forecasts more often are recorded only economic factors as determining the future results of the projects. In this particular group of factors (political, social, legal and others) and conditions, which has a very important impact of these results, are not taken into account. In case we have to make an impact of such factors on the realization of the project is necessary to conduct special studies and prepare statements, relating to the use of quality methods for analysis and forecasting. [1, 150]

In the literature are indicated many classifications of methods of forecasting. The practical use of one or another method is determined by such factors, as the object of the forecasts, accuracy, reliability, loyalty and sufficient background information, qualification of the person who prepares the forecast.

To the general principles of the forecasting belong discipline, complexity, continuity, diversity, relevance and efficiency. The principle of discipline requires interconnection between development of forecasts and forecasting background. The principle of continuity requires to discreetly correcting the forecasts with the addition of new data about the object of the project or for scientific –technical

forecasting and the forecast background. The principle of adequacy of the forecast is characterized not only as an act, but as assessment of sustainable trends and relations. Its realization suggests reporting of forecasting character of real processes, current trends and assessment of the possibility of realization of the trend displayed. The principle of optimality suggests that as a result of optimizing the predictive values, effectiveness and cost, in relation to the criteria for maximizing the economic effect, the best alternative among many others should be chosen. [4,181 -182]

Forecasting is an action for development, establishment, and justification of forecast and as such is considered for a complex process and supreme explanation of creative thinking and as such is difficult to make a clear and exhaustive definition. It's a subjective activity related to the capability of researches and politics to obtain information about future, for future changes, in the economic processes or indicators, which characterize them. Forecasting and its product forecasts, remarked by striving for scientific merit and use of different types of evidence for the possibility of obtain. Still, even imprecise forecasts are important as drawing attention to the existing problems. Forecasting reduces uncertainty in making the decision. From the point of the planning, forecasting is defined as a stage, activity, related to the evaluation of the possible trajectories and/or desired development. [2, 27] This can apply to the forecasting in project management.

From the analyses of the presented concepts it follows that the terminology similarity is not unexpected and is due to the fact that, the term „forecast” is realized by action on forecasting or indicating that the development of the forecast is realized with forecasting actions.

Therefore on the basis of the presented definitions can be said that the terms „forecast” and „forecasting” are associated with each other as events with material and procedural character. And also the term forecasting gives the dynamics of the relationship between them, meaning the appearance, modification and finalizing in archiving the final result, which is shown by the forecast.

In conclusion can be said, that the understanding and relationship between the forecast and forecasting in project management is important and must be improved at least for six reasons:

- reducing the discrepancy between the stated project goals and the real project results;
- connecting analytically project management and developing the strategic vision for evolution of the organization;
- playing the role as a benchmark for necessary actions;
- reducing uncertainty;
- expanding the horizons of the project outside the triad – term, cost and scope and practically opens new strategic opportunities for the organizations;
- having a mobilizing nature.

References:

1. Балашов, А. и др. Управление проектами: учебник для бакалавров. М., Издательство Юрайт, 2013, 383 с.;
2. Владимирова, К. и др. Прогнозиране и стратегическо планиране. Издателски комплекс на УНСС, С., 2012, 480 с.;
3. Макарова, Е. Бизнес-консалтинг в области управления проектами: Учеб. пособие. М., РУДН, 2008, 269 с.;
4. Фатхутдинов, Р. Разработка управленческого решения: учебник для вузов. 2-е изд., М., ЗАО „Бизнес-школа „Интел-Синтез”, 1998, 272 с.;
5. Turner, R. The Handbook of Project-Based Management Leading Strategic Change in rganizations. Third Edition, 2009, 452 p.

Абдуллин М.В.

бакалавр 4 курса

ФГАОУ ВПО Казанский федеральный университет

Россия, г. Набережные Челны

ИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в данной статье изложены ключевые принципы инжиниринга и декомпозиции бизнес-процессов, представлена модель бизнес-процессов торгового предприятия.

Ключевые слова: торговое предприятие, инжиниринг, бизнес-процесс, система электронного документооборота, мобильное приложение.

Торговая отрасль – это динамично развивающаяся сфера экономики высокоразвитого государства. Торговая отрасль играет важную социальную и экономическую роль как на уровне страны, так и на уровне отдельно взятого региона.

Согласно результатам анализа развития торговли в Российской Федерации и зарубежных странах российская торговля демонстрирует существенное отставание от развитых государств Европы по обеспеченности торговыми площадями, а также по доле дистанционной торговли в общем обороте торговли. В целях сокращения разрыва необходимо использовать передовые форматы торговли. Под форматом торговли (торговым форматом) понимается тип торговли, который характеризуется набором однородных способов и черт ведения бизнеса, видом используемого торгового объекта, а также ориентированностью на определенную группу потребителей [1].

Инжиниринг бизнес-процессов – набор приемов и методов, позволяющий организации разработать комплексную бизнес-модель своей деятельности, которая представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых бизнес-процессов.

Результатом инжиниринга бизнес процессов является комплексная модель бизнес-процессов торгового предприятия. Комплексная модель бизнес-процессов – это эффективный инструмент по систематизации

процессов, повышении прозрачности бизнес-процессов и их управляемости. Комплексная модель бизнес-процессов позволяет в короткие сроки решать задачи по разработке и запуску новой линейки продуктов, формированию бизнес-требования к автоматизации процессов.

Использование комплексной модели позволит значительно сократить затраты на реализацию проектов по повышению эффективности бизнес-процессов, внедрению новых форматов торговли, а так же позволит повысить качество и оперативность принимаемых решений.

Основной задачей инжиниринга является формализация деятельности торгового предприятия, представление процессов в виде иерархической структуры с указанием связей между процессами [2].

Проектирование модели бизнес-процессов производится двумя способами:

1. Вертикальное описание – описание деятельности банка в виде иерархического списка бизнес-процессов.

2. Горизонтальное описание – детализация бизнес-процессов, с указанием взаимосвязей между бизнес-процессами иерархического списка.

Основными элементами бизнес модели являются:

Результат бизнес-процесса – то, ради чего осуществляется бизнес-процесс. Результаты бизнес-процесса часто упоминаются как выходы бизнес-процесса.

Исполнители бизнес-процесса – отдел/должность, выполняющая действия по процессу.

Вход бизнес-процесса – ресурсы (материальные, информационные), необходимые для выполнения и получения результата процесса, которые преобразовываются или потребляются при выполнении процесса.

Управление бизнес-процесса – управляющие воздействия, регламентирующие выполнение процесса [3].

В результате инжиниринга бизнес-процессов торгового предприятия была сформирована типовая модель бизнес-процесса «Продажи» с учетом применения, представленная на рисунке 1.

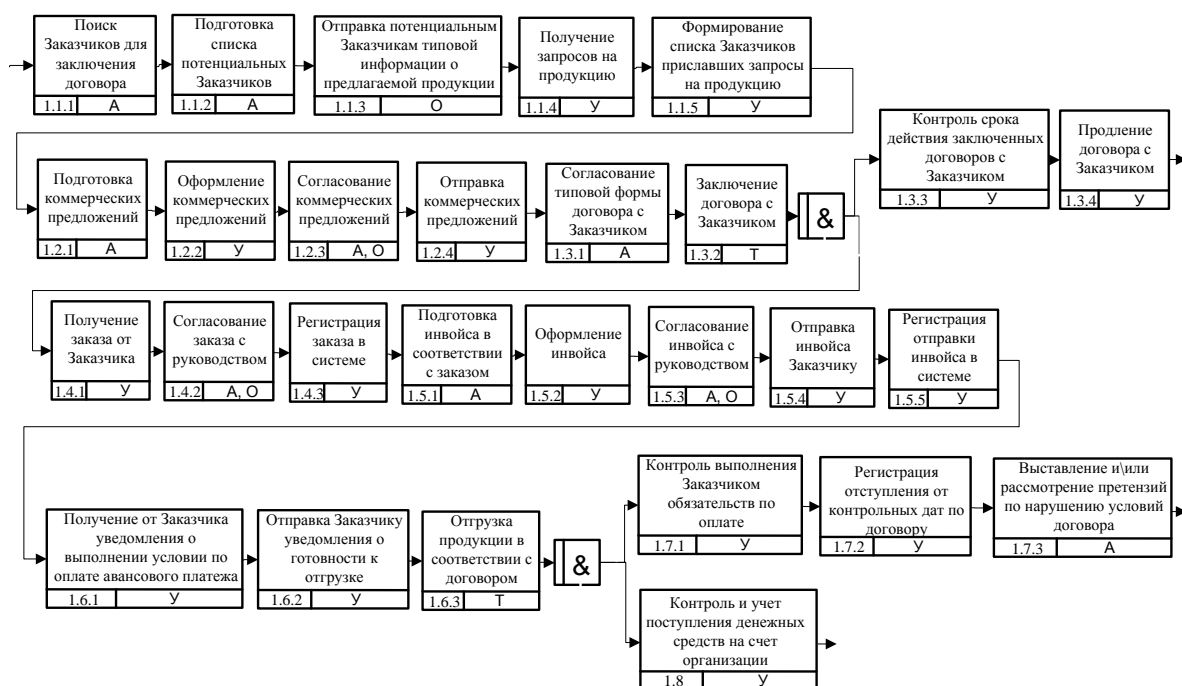


Рисунок 1 –Схема бизнес-процесса «Продажи»

Многие бизнес-процессы, исполнителями которых являются торговыми агентами, могут протекать вне офиса торгового предприятия.

Торговый агент это представитель компании, который, работая с торговыми точками, обеспечивает сбор заказов, в некоторых случаях - доставку и отгрузку товаров, а также координацию и обратную связь с офисом или складом поставщика. Торговый агент должен быть мобилен, подвижен, коммуникабелен, уметь предлагать товар, знать о товаре практически все [4].

Применение мобильного приложения с использованием электронной системы документооборота позволит торговым представителям оперативно передавать информацию о заказах.

Система электронного документооборота с использованием мобильных устройств должна применяться лишь в тех бизнес-процессах, в которых важность скорости передачи данных обоснована.

Например, своевременное предоставление заказов отделом продаж, позволяет транспортным средствам отдела закупок, перевозить больше грузов.

Использование системы электронного документооборота не всегда уменьшает длительность бизнес-задач, но сокращает время передачи информации.

Использованные источники:

1. Д.В. Мантуров. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2015-2016 годы и период до 2020 года :указание М-ва промышленности и торговли РФ от 25 декабря 2014 г. № 2733 URL:

<http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70736814/#ixzz3d8cup43T> . Дата обращения: 01.09.2009.

2. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе. – СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 1997.

3. Смирнов Ю.Н. Процессно-задачный инжиниринг бизнес-процессов и стандарт управления предприятием //Научно-практический журнал «Интеграл», 2007. - №5.

4. Словарь торгового представителя. - URL: <http://www.handy.ru/a/2005/05/13/5684.html> . Дата обращения: 09.06.2015.

*Адигамова С.Р.
студент 5-ого курса
Иремадзе Э.О., к.х.н.
доцент*

*ГОУ ВПО СФ «Башкирский государственный университет»
Россия, г. Стерлитамак*

АНАЛИЗ И ОПТИМИЗАЦИЯ АКТИВОВ НА ПРИМЕРЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ОАО «УРАЛСИБ»

Аннотация: В данной статье представлено формирование оптимальной структуры активов с целью повышения эффективности деятельности банка.

Ключевые слова: активы, экономико-математическое моделирование, доходность, оптимизационная задача, экономический анализ.

В данной работе представлен результат проведения экономического анализа бухгалтерского баланса и построения оптимизационной модели активов для повышения эффективности деятельности ОАО «Уралсиб»[1].

Актуальность выбранной темы заключается в том, что активы являются основным звеном, способствующим обеспечению эффективного функционирования банка, которое требует грамотного управления его деятельностью. От правильного управления активами банка во многом зависит то, какой доход они в итоге принесут [2].

Целью данной работы является анализ активов, и построение оптимизационной модели активов на примере коммерческого банка ОАО «Уралсиб». Банк «Уралсиб» – один из крупнейших универсальных банков федерального уровня, предлагающий широкий спектр финансовых услуг для частных и корпоративных клиентов. Основными направлениями деятельности Банка являются розничный, корпоративный и инвестиционно-банковский бизнес [3].

Расчет и анализ экономических показателей эффективности использования активов ОАО «Уралсиб» по данным бухгалтерского баланса за период 2013-2014 годов выявил, что в рассматриваемом периоде их величина сокращается. Основную долю в структуре активов ОАО «Уралсиб» занимает чистая ссудная задолженность, удельный вес которой в 2013 году составил 64,31%, в 2014 году показатель вырос на 0,51% и составил 6,07%.

ускорение оборачиваемости активов привело к высвобождению средств в размере 132,12 млн. руб. Рентабельность активов в целом уменьшился по сравнению с предыдущим годом, что говорит о снижении эффективности использования активов [6]. Процентные доходы в 2014 году увеличились на 10, 374 млн. руб., и составила 15 008, 971 млн. руб.

Проведённый анализ активов и оценка финансового состояния коммерческого банка ОАО «Уралсиб» позволяет судить о том, что система управления деятельностью ОАО «Уралсиб» является условно эффективной, так как наряду с положительными тенденциями существования, есть и ряд негативных моментов, касающихся финансового состояния банка[4].

Таким образом, выявленные негативные тенденции деятельности ОАО «Уралсиб» обусловили необходимость разработки оптимизационной модели по совершенствованию организации системы управления деятельностью ОАО «Уралсиб», а также поиск путей достижения эффективной деятельности рассматриваемого банка [5].

В качестве ограничений в построенной экономико-математической модели были взяты экономические нормативы Центрального Банка РФ, технологические ограничения в виде требований неотрицательности переменных[6].

Оптимизационная задача имеет следующий вид:

$$Pr_f(A) = \sum_{a=1}^n A_a * Pr_a \rightarrow \max$$

Требуется найти неизвестные векторы активов банка, $A = (A_1, A_2, \dots, A_n)$ максимизирующие линейную форму прибыли портфеля.

Оптимизация активов ОАО «Уралсиб» дало следующий результат:

Показатель достаточности капитала Н1, составил 25,76% при минимально допустимом уровне 10%, что свидетельствует о консервативном характере сформированного портфеля активов [7].

Нормативы мгновенной Н2 и текущей ликвидности Н3 не достигли своих допустимых минимумов. Этот факт говорит о том, что при данной структуре портфеля активов у банка имеются достаточные запасы ликвидности [8].

Норматив долгосрочной ликвидности Н4 при максимально допустимом уровне 120% в процессе оптимизации достиг уровня 114,52%, что говорит о том, что у банка, при существующей структуре пассивов и объеме капитала имеются резервы для наращивания инвестиций в активы со сроком погашения свыше года [9].

Балансовое и все технические ограничения были соблюдены.

Наибольшую долю в общей структуре активов, при установленных ограничениях заняли инвестиции в следующие активы: кредиты нефинансовым организациям со сроком погашения свыше года – 44%; кредиты физическим лицам со сроком погашения свыше года – 19%;

кредиты нефинансовым организациям со сроком погашения от полугода до года – 5,97%; приобретенные долговые, долевые ценные бумаги – 5,48%; денежные средства на счетах ЦБ и финансовых организаций – 5,42%; кредиты физическим лицам со сроком погашения до 30 дней – 4,94%; кредиты физическим лицам со сроком погашения от 3 до 6 месяцев – 4,67%.

Подобное распределение средств между активами, в значительной степени определили доходности активов и структуру пассивов ОАО «Уралсиб» в моделируемый период [10]. Доходность в моделируемый период составил 16 580,27 млн. руб.

Таким образом, в работе проведен экономический анализ активов банка ОАО «Уралсиб», и построена оптимизационная задача формирования структуры активов ОАО «Уралсиб» [11].

Подводя общие итоги анализа, можно отметить, что систематический контроль состояния банка позволит оперативно выявить негативные стороны в работе банка и своевременно принять меры по выходу из сложившейся ситуации.

Использованные источники:

1. Иремадзе Э.О. //Эконометрические методы и задачи // учебное пособие, М-во образования и науки РФ, БашГУ, Уфа, 2010.
2. Иремадзе Э.О. //Методы многомерного анализа статистических данных // учебное пособие, М-во образования и науки РФ, БашГУ, Уфа, 2012.
3. Иремадзе Э.О., Сайфутдинова Л.Ф.//Финансовый анализ и прогнозирование экономических показателей банка ОАО «УРАЛСИБ»// в сборнике: актуальные вопросы образования и науки. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции: в 14 частях. 2014. С. 123-126.
4. Иремадзе Э.О., Кривцова Д.Н.//Анализ экономической деятельности ОАО БАНК «УРАЛСИБ»// в сборнике: Вопросы образования и науки: теоретический и методический аспекты. Сборник по материалам международной научно-практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 81-83.
5. Иремадзе Э.О., Абдуллина Н.Н.//Программы по улучшению деятельности компании с помощью математических методов// в сборнике: Наука XXI века: проблемы и перспективы. Материалам международной научно-практической конференции. Искужин Т.С.(отв.редактор). Уфа, 2014. С. 91-93.
6. Иремадзе Э.О.//Оптимизация структуры потребительского кредитного портфеля коммерческого банка «УРАЛСИБ»// Научное обозрение. 2014. №4. С. 352-354.
7. Иремадзе Э.О., Дмитриева С.В.//Оценка и планирование организационной деятельности ОАО БАНК «УРАЛСИБ»// Сборник научных трудов Sworld. 2014. Т. 25. №1. С.53-55.
8. Иремадзе Э.О.//Обеспечение эффективности кредитного процесса банка путем разработки математической модели// Наука 21 века: вопросы, гипотезы,

ответы. 2014. №5. С.106-109.

9. Иремадзе Э.О.//Математическая модель финансовой структуры коммерческого банка «УРАЛСИБ»// Наука 21 века: вопросы, гипотеза ответы. 2014. №3. С. 91-94.

10. Иремадзе Э.О.// Методы многомерного анализа статистических данных// учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности 010200 «Прикладная математика и информатика», 080113 «Математические методы в экономике» и по направлению. 080500 «Бизнес-информатика» /Э.О. Иремадзе; М-во образования и науки РФ, Башкирский гос. ун-т. Уфа, 2012.

11. Иремадзе Э.О.//Эконометрические методы и задачи// учебное пособие для студентов по специальностям «010200 – Прикладная математика и информатика», «080116 – Математические методы в экономике», «080109 – Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «080504 – Государственное и муниципальное управление» / Иремадзе Э.О.; М-во образования и науки РФ, Башкирский гос. Ун-т. Уфа, 2010.

*Александров А.А.
магистрант 2 года обучения
ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Волгоград*

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

В условиях современной инновационно ориентированной экономики трудовые ресурсы – это основной производительный ресурс общества, который благодаря своим психофизиологическим и интеллектуальным качествам способна участвовать в общественно-полезной деятельности, производя добавленную стоимость, поэтому развитие общества связывается с долей произведенной человеческим трудом добавленной стоимости. Сельское хозяйство является отраслью с потенциально высокой добавленной стоимостью, но при этом низкой производительностью труда, перманентно нерешаемыми социальными и инфраструктурными проблемами и проч.

Обеспеченность трудовыми ресурсами и их рациональное использование имеют большое значение для повышения эффективности производства. Эффективность использования трудовых ресурсов влияет на объем и своевременность выполнения сельскохозяйственных работ, рациональное использование техники, объем производства продукции, экономическую эффективность [1], финансовые показатели [3].

Важным аспектом изучения эффективности использования трудовых ресурсов является анализ результативности аграрного труда в процессе производства товаров: измерение уровня и динамики производительности труда, изучение факторов роста производительности труда.

Квалификация трудовых ресурсов непосредственно влияет на

конкурентные возможности отрасли и является одной из главных проблем сельхозтоваропроизводителей не только в отдаленных, но и центральных регионах страны, так как относительная обеспеченность качественными кадрами наблюдается только на уровне высшего управленческого звена, в то время как специалистов среднего звена, рабочих профессий не хватает [7].

В связи с этим проблема подготовки молодых специалистов является актуальной. Несмотря на то, что учебные учреждения профессионального образования ежегодно выпускают достаточное количество молодых специалистов, вероятность того, что они будут работать в сельском хозяйстве довольно низкая. Низкое качество жизни, неудовлетворительный уровень оплаты труда, неразвитость социальной инфраструктуры в сельской местности способствуют процессу миграции молодых специалистов в более урбанизированные территории, снижают мотивационный аспект формирования кадров в сельском хозяйстве.

Основные направления повышения эффективности использования трудовых ресурсов обусловлены как задачами государства по восстановлению аграрного потенциала страны [4] (сглаживание структурных диспропорций на рынке труда, поддержка молодых специалистов на государственном уровне), так и непосредственно самим предприятием, направленного на повышение эффективности управления кадрами (усиление материального стимулирования, смягчение сезонности труда, проведение кадровой работы, сокращение текучести кадров).

Одним из главных резервов повышения эффективности использования трудовых ресурсов, по нашему мнению, является усиление материальной мотивации работников. Одним из способов усовершенствования действующей системы оплаты труда является привязанность ее к конечному результату работы каждого сотрудника [5]. Мотивация и личная заинтересованность в результатах своего труда могут стать важными стимулами для повышения эффективности производства, производительности труда и качества продукции [2]. Правильная организация оплаты труда работников сельского хозяйства должна заинтересовать работников в результатах труда.

Помимо традиционных доплат за классность, звание, стаж работы, которые оказывают слабое влияние на результативность труда, можно выдавать премии за освоение и внедрение новой техники [6], передачу опыта, за экономию материальных ресурсов, выплачивать часть стоимости сверхплановой продукции. При этом необходимо проводить регулярную оценку закрепляемости персонала на предприятиях, используемых кадровых технологий, уровня квалификации сотрудников, эффективности вложений в персонал.

Резервом для улучшения использования трудовых ресурсов является сокращение текучести кадров за счет нормализации условий труда и быта, улучшение микроклимата, предоставление жилья и развитие сферы

обслуживания.

Таким образом, повышение эффективности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве должно быть объектом пристального внимания в силу отмеченной значительной роли в современной экономике отрасли и социальной сферы, особенно в условиях повышающихся требований к качеству и инновационности человеческого капитала.

Использованные источники:

1. Коробейников Д.А. Комплексный анализ эффективности в сельском хозяйстве // Модернизация экономических отношений в отраслях народного хозяйства: Сборник материалов Международной ежегодной научной конференции, 26-28 октября 2012 года, г. Киев.- Киров: Изд-во «Международный центр научно-исследовательских проектов», 2012.- С.263-268
2. Коробейников Д.А. Отраслевые особенности формирования качественных и количественных финансовых характеристик в рамках аналитических процедур // Современные технологии и управление: сборник научных трудов II Международной научно-практической конференции 17-18 декабря 2013 г. – Светлый Яр: филиал ФГБОУ ВПО МГУТУ им. К. Г. Разумовского в р.п. Светлый Яр Волгоградской области, 2013. - С.106-109
3. Коробейников Д.А., Коробейникова О.М. Сборник тестов по курсу «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности»: учебное пособие.- М.: Финансы и статистика, 2007.– 176 с.
4. Коробейникова О.М. Бухгалтерский учет и внутренний аудит деятельности сельских кредитных кооперативов.- Диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук.- Волгоград, 2002
5. Коробейникова О.М., Бахметьева Е.С. Особенности применения информационных технологий для развития Интернет-банкинга в России // Теория и практика общественного развития. Электронное периодическое издание [Электронный ресурс].- 2011.- №7.- Режим доступа: <http://www.teoria-practica.ru/-7-2011/economics/korobeinikova-bakhmetyeva.pdf>
6. Попова Л.В., Коробейников Д.А., Шалдохина С.Ю. Аналитическая поддержка управленческих решений лизинговой компании в условиях рисков // Аграрный научный журнал.- 2014.- №5.- С. 84-87
7. Попова Л.В., Синявский Н.Г., Коробейников Д.А. Особенности интерпретации результатов анализа финансового состояния сельскохозяйственных организаций // Известия Оренбургского государственного аграрного университета.- 2014.- №1.- С. 179-181

Антонов А.А.
аспирант
университет ИТМО
Россия, г. Санкт-Петербург

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КАДРОВОГО ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Готовность и способность той или иной организации осуществить впервые и воспроизвести (воспринять) нововведение характеризуют его инновационный потенциал. Инновационный потенциал – совокупность различных видов ресурсов, включая материально-производственные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности. [3]

Трактовка термина «Инновационный потенциал» неоднозначна, различные авторы делают упор на различные аспекты этого показателя: ресурсное обеспечение, финансово-экономические и организационно-технические сферы деятельности организации. Однако, в меньшей мере, данные определения характеризуют такую составляющую инновационного потенциала как кадровую. Учитывая состояние современной экономики, которая стремится к информационно-интеллектуальной структуре, стоит отметить, что упускать данный аспект было бы неверно. Основным фактором формирования и развития инновационной экономики является человеческий капитал, что говорит о необходимости более детально изучить влияние кадрового потенциала на общий инновационный потенциал организации.

В научной литературе представлено большое количество методик по оценке инновационного потенциала. Анализ изученных методик выявил, что в большей степени изучаются финансово-ресурсные и технологические составляющие инновационного потенциала. [1] Кадровый потенциал анализируется в основном с позиций общей трудоемкости и других экономических характеристик персонала. В меньшей степени внимание уделяется культурному потенциалу и личностным характеристикам сотрудников.

Говоря об оценке инновационного потенциала необходимо учитывать следующее:

1. Обобщающую оценку инновационного потенциала, можно назвать всеохватывающей, а так же многоступенчатой. Она выстраивается на основе данных, которые отображают индивидуальную направленность каждой отдельной организации, ее области деятельности, охвата производства и тому подобное. Следовательно, для любой организации нужно составить индивидуальный набор данных и показателей, которые позволят охарактеризовать инновационный потенциал предприятия.

2. Нельзя свести оценку инновационного потенциала всего к одному абсолютному показателю. Эта оценка выстраивается на сравнении ряда

показателей организации с соответствующими особенностями инновационного потенциала лидирующего предприятия, главных конкурентов, а так же со средними по отрасли.

В литературе представлены различные структуры инновационного потенциала, однако ни в одной из них не находят отражение психологических индивидуальных характеристик персонала, что в современном состоянии экономики является существенным упущением. [2]

Предлагаемая методика оценки кадрового инновационного потенциала может применяться как при приеме на работу новых сотрудников, так и для оценки уровня инновационного кадрового потенциала уже имеющихся сотрудников.

Методика основана на тестах, поэтому является достаточно объективной и малозатратной. Предполагается, что применение данной методики должен осуществлять профессиональный психолог, который является сотрудником предприятия или привлеченный извне.

Затем, в виде представленной методики оцениваются личностные качества другого уровня для более детального и глубокого понимания природы сотрудника. Сначала в виде экспертной оценки менеджерами отдела кадров (или менеджером, отвечающим за кадры) оцениваются такие показатели сотрудника как уровень образования, квалификация, опыт работы и эрудиция. Эти характеристики достаточно просто проанализировать. Основанием для приема на работу может быть наличие соответствующих документов о высшем образовании, отзыв с прошлого места работы, научные публикации и информация о сферах деятельности и отраслях, в которых кандидат или уже имеющийся сотрудник работал ранее.

Первый блок в совокупности будет оцениваться в 15 баллов. Он состоит из нескольких элементов. Элемент «Коэффициент интеллекта» предполагает 6 баллов, «Оценка интегрального показателя психических способностей» предполагает 5 баллов, а «Оценка социально-коммуникативной компетентности» – 4 балла. Данный блок является приоритетным, так как отражает основные характеристики личности сотрудника.

Второй блок состоит из двух элементов. Элементы «Диагностика мотивационной структуры личности» и «Диагностика ценностных ориентаций в карьере» имеют вес в 5 и 4 балла соответственно. В совокупности за данный блок человек может получить максимум 9 баллов.

Третий блок, состоящий из компонентов «Диагностика коммуникативных и организаторских склонностей» и «Диагностика социальной толерантности», предполагающих максимальную оценку 3 балла. В совокупности за данный блок дается максимум 6 баллов.

Полученные результаты по каждому блоку суммируются для определения общей оценки.

Полученные результаты по каждому блоку суммируются для вынесения общей оценки.

Условно кадровый инновационный потенциал можно разделить по категориям, соответствующим значениям, полученным при применении предлагаемой методики.

Рассмотрим поэтапно предлагаемую модель оценки инновационного кадрового потенциала через анализ личностных характеристик сотрудника.

1. Самым первым этапом определения инновационного потенциала сотрудника является тест на определение коэффициента интеллекта (IQ — intelligence quotient). Коэффициент интеллекта будет определяться посредством теста Айзенка, который уже давно нашел мировое научное признание.

2. Далее определяется интегральный показатель общих психических способностей. Этот тест позволяет определить такие основные характеристики как:

- структура мышления (предрасположенность к обобщению или анализу, гибкость, инертность, переключаемость);
- восприятие (скорость, точность, отвлекаемость);
- внимание (распределение, переключаемость);
- речь (употребление языка, грамотность);
- воображение (пространственное).

На основании результатов этого тестирования можно сделать выводы о том, какую групповую роль в принятии решения лучше занять сотруднику. Полученные результаты в дальнейшем можно будет соотнести с типом темперамента тестируемой личности, который так же во многом определяет ролевой статус. Так же выводы можно сделать по остальным компонентам и шкалам, в соответствии с чем возможно распределение по занимаемым должностям.

Респонденты с высокими показателями по характеристике «гибкость мышления» наилучшим образом подходят для руководящих должностей и на должности научных сотрудников в отличие от лиц с выраженной инертностью мышления, то есть неспособностью к принятию новых способов выполнения какого-либо знакомого процесса или функции и рассмотрением прошлых связей личного опыта как основных для решения задачи.

Скорость и точность восприятия, распределение и концентрация внимания важны для всех групп персонала инновационной организации, наравне с возможностями употребления языка и грамотностью.

Воображение является важной характеристикой, которая способствует инициативности в предложении каких-либо новых решений и идей.

3. Далее анализируются такие характеристики как:

- Социально-коммуникативная неуклюжесть;
- Нетерпимость к неопределенности;

- Чрезмерное стремление к конформности;
- Повышенное стремление к статусному росту;
- Ориентация на избегание неудач;
- Фрустрационная нетолерантность.

Личности с высокими баллами по представленным выше шкалам, могут быть рассмотрены на должности административно-хозяйственной группы персонала (служащие, секретари, делопроизводители) и научно-вспомогательного персонал (лаборанты, монтажники оборудования). Однако в данном случае речь идет о крупных организациях, способных к найму и содержанию такого крупного штата сотрудников.

4. Четвертый этап характеризует мотивационную структуру личности, акцентуацию на мотивы определенного порядка.

Для научного и руководящего персонала, наибольшим образом подходит прогрессивный или экспрессивный мотивационный профиль. К регрессивному и импульсивному профилю можно условно отнести остальные категории персонала.

Предполагается, что организационная культура адхократического типа может развить данные характеристики.

5. На пятом этапе осуществляется тестирование ценностных ориентаций в карьере:

Профессиональная компетентность – сотрудники, которые удовлетворяют свои потребности посредством реализации своих возможностей в конкретной сфере деятельности. Наиболее подходящая группа персонала – научные работники и научно-технический персонал.

Менеджмент – высокий уровень организаторских способностей, ответственности и интеграции взаимодействия других сотрудников, управление и контроль их деятельностью. Наиболее подходит для руководящего персонала.

Автономия (независимость) – характеристика, которой в идеале должен обладать руководящий и научный персонал организации.

Интеграция стилей жизни – характеристика, обуславливающая соотнесение самореализации индивида с выбранным им видом деятельности. Характеристика, которой условно должен обладать руководящий и научно-технический персонал.

Такие характеристики как «стабильность работы» и «стабильность места жительства» в большей степени соответствует вспомогательному и научно-техническому персоналу. Это обуславливается привязкой производства и служебной работы к определенному региону, а так же относительной последовательностью и упорядоченностью вида деятельности, в отличие от научного и руководящего персонала.

6. На шестом этапе производится диагностика коммуникативных и организаторских склонностей, при этом достижение определённого количества баллов свидетельствует об уровне коммуникативных и

организаторских склонностей. Высокий и высший уровни (13-16 и 17-20 соответственно) свидетельствует о высоком уровне инновационного потенциала. 9-12 баллов – средний уровень. Остальное относится к низкому уровню инновационного потенциала и низкому и низшему уровню наличия организаторских и коммуникационных способностей.

Высокий и высший уровни должны соответствовать руководящему составу и научным работникам, средний уровень может быть у научно-вспомогательного и производственного персонала. Низкий уровень также может относиться к производственному персоналу, а так же к научно-вспомогательному и административно-хозяйственному.

Такой характеристикой как социальная толерантность должны обладать все сотрудники компании. Однако учитывая объективные данные о уровне развития современного общества это скорее всего невозможно. Такая характеристика относится скорее к морально-нравственным качествам индивида, которые могут не коррелировать с остальными показателями и характеристиками предыдущих блоков. Однако эта характеристика является очень важной при построении трудового коллектива в организации с адхократической культурой. Можно сделать вывод, что сотрудники не обладающие этим качеством вряд ли подходят для инновационной организации.

После получения результатов методики, можно условно распределить сотрудников по группам персонала инновационной организации в соответствии с уровнем их инновационного потенциала.

Далее, с помощью Личностного опросника ЕРІ (методика Г.Айзенка) определяется тип темперамента сотрудника и даются рекомендации в соответствии с определением роли при принятии управленческих решений.

Таким образом, представленная методика, дает качественную оценку кадрового инновационного потенциала организации и предполагает распределение должностей в соответствии с наличием или отсутствием определенных качеств и характеристик персонала, а так же развитым или не развитым качеством или характеристикой сотрудника.

Использованные источники:

1. Краюхин Г.А., Шайбакова Л.Ф. «Закономерности и тенденции инновационных процессов». СПб.: СПбГИЭА, 2011. – 60с.
2. Макаренченко М.А., Антонов А.А. Кадровый инновационный потенциал в структуре инновационного потенциала организации // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия Экономика и экологический менеджмент. (электронный журнал) -2014. - № 1(14). - С. 44
3. Нойбауэр, Х. Инновационная деятельность на малых и средних предприятиях / Х. Ной бауэр // Проблемы теории и практики упр. 2012. № 3. С. 65–67.

*Ахметшин Э.М.
ассистент
кафедры экономики и менеджмента
Идиятуллина И.И.
студент 2 курса
Елабужский институт
Казанский Федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОДЕРЖАТЕЛЬНЫХ ТЕОРИЙ МОТИВАЦИИ А. МАСЛОУ И Ф. ГЕРЦБЕРГА

Аннотация. В данной статье рассмотрены содержательные теории мотивации А. Маслоу и Ф. Герцберга. Выявлены характерные особенности каждой из теорий, на основании чего был проведен их сравнительный анализ.

Ключевые слова: содержательная теория мотивации, сотрудники, анализ, потребности, мотивы.

В последнее время актуализируется понимание того, что эффективность работы предприятия зависит не только от экономических, технических, ресурсных и т.п. факторов, но и от уровня мотивации персонала в том числе. Изучив мотивационную структуру, руководитель может осуществить воспитание коллектива в нужном направлении, что непременно будет способствовать скорейшей реализации целей и задач предприятия. Поэтому становится необходимым специально и профессионально заниматься исследованием и анализом проблем мотивации персонала. Мотивацию можно определить как движущую силу поведения людей, в основе которой лежит взаимосвязь потребностей, мотивов и целей. Потребности – состояние человека, который испытывает нужду в объекте, необходимом для его существования. Потребности становятся источником активности человека и причиной его целенаправленных действий. Мотивы – это побуждения человека к действию, которые направлены на определенный результат (цель) и определяющие формы и методы выполнения этого самого действия. Цели – это желаемый объект или его состояние, к обладанию которым стремится человек [2, с. 240].

Вопросу мотивации важное место отводилось теоретиками научного управления. Современные теории мотивации можно разделить на содержательные и процессуальные. Содержательные теории мотивации имеют в своей основе определение потребностей и идентификации мотивов личности, которые побуждают действовать людей определенным образом. Процессуальные теории мотивации, хотя и не оспаривают действие человека на основе мотивов для удовлетворения потребностей, все же больше обращают внимание на поведение людей в зависимости от их уровня познания и воспитания.

Наиболее известными и распространёнными содержательными теориями мотивации являются следующие:

- теория иерархии потребностей А. Маслоу;
- теория существования, связи и роста К. Альдерфера;
- теория приобретенных потребностей Мак-Клелланда;
- теория двух факторов Ф. Герцберга.

Рассмотрим более подробно теорию иерархии потребностей А. Маслоу и теорию двух факторов Ф. Герцберга.

Теория иерархии потребностей А. Маслоу может быть представлена в виде следующей таблицы:

№ п/п	Наименование потребности	Описание потребности
1	Физиологические потребности	Пища, убежище и т.п., то есть те потребности, которые необходимо удовлетворить для нормальной жизнедеятельности.
2	Потребности безопасности	Желание людей быть защищенными от любого рода опасностей, находиться в стабильном состоянии
3	Потребности принадлежности и причастности	Стремление человека участвовать в совместных действиях
4	Потребности в признании и самоутверждении	Желание людей быть сильными, независимыми, уверенными в себе и признанными окружающим обществом
5	Потребности самовыражения	Желание и стремление человека как можно больше реализовать свои знания, таланты, способности

Как и в любой теории в иерархии потребностей А. Маслоу есть уязвимые места. Практика дает понять, что данная иерархия потребностей не является столь четкой, как это утверждается в теории А. Маслоу. К тому же потребности у людей проявляются по-разному в зависимости от различных ситуационных факторов. Впервые иерархическая модель потребностей А. Маслоу была подробно изложена в книге «Мотивация и личность» 1954 года. С тех пор прошло достаточно большое количество времени, многие сферы жизни людей претерпели значительные изменения. Было сделано предположение, что иерархия потребностей на современном этапе развития общества также претерпела некоторые изменения. Нами был проведен опрос среди студентов 1, 2 и 3 курсов факультета экономики и управления Елабужского института Казанского Федерального университета. Всего в опросе приняло участие 80 студентов, каждому из которых было предложено оценить каждый из видов потребностей по 10-ти бальной шкале в зависимости от степени их значимости для себя. Результаты проведенного опроса представлены на следующей диаграмме.

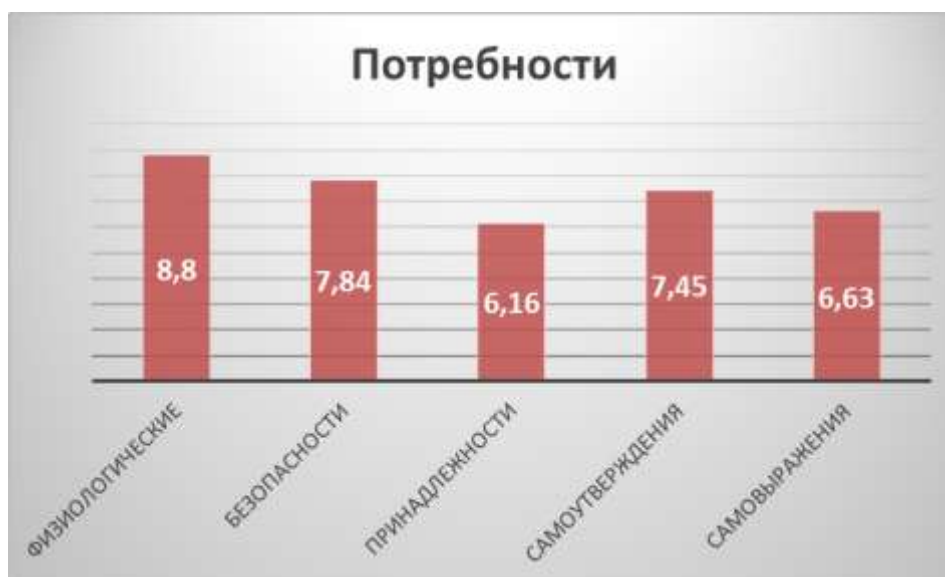


Рис. 1. Результаты исследования значимости потребностей.

Таким образом, иерархия потребностей А. Маслоу действительно не является столь четкой и на современном этапе претерпела некоторые изменения. Так, потребности принадлежности и причастности, как выяснилось, для студентов представляют значимость лишь в последнюю очередь, в то время как потребности признаний и самоутверждений, а также потребности самовыражения стали играть более важную роль в их жизни.

Но, тем не менее, теория иерархии потребностей А. Маслоу внесла значительный вклад в теорию управления. Зная о том, какое влияние оказывает та или иная потребность на мотивацию работника, менеджер может воздействовать на него путем предоставления средств удовлетворения определенных потребностей [1, с. 163-164].

Теория двух факторов Ф. Герцберга. До некоторых пор принято было считать, что удовлетворенность и неудовлетворенность сотрудника мотивирующими факторами являются двумя противоположными сторонами, между которыми находится состояние и мотивация персонала к работе. Но после проведения исследования Ф. Герцберг пришел к выводу, что процесс нарастания неудовлетворенности и процесс обретения удовлетворенности – два совершенно разных процесса, на которые к тому же и влияют разные факторы.

«Неудовлетворенность – отсутствие неудовлетворенности» или иначе «факторы здоровья» – процесс, на который оказывают влияние факторы, обеспечивающие создание нормальных трудовых условий. По мнению Герцберга и других авторов, сюда можно отнести заработную плату, условия работы, распорядок дня, режим работы, степень контроля со стороны менеджеров и т.п. После того как работник достигает отсутствия неудовлетворенности на его мотивацию начинает оказывать влияние процесс «удовлетворенность – отсутствие удовлетворенности», мотивирующими факторами которого являются достижение, признание,

продвижение по службе и т.п. При удовлетворении данных потребностей работник повышает свою трудовую активность.

Теория Ф. Герцберга имеют сходства с теорией мотивации А. Маслоу, что можно проследить в таблице [1, с.167-168].

Сопоставление потребностей в теориях Ф. Герцберга и А. Маслоу

Теория двух факторов Ф. Герцберга	Теория иерархии потребностей А. Маслоу
«Факторы здоровья», а именно заработная плата, безопасность на рабочем месте, условия работы, распорядок и режим работы, контроль со стороны менеджеров, взаимоотношения в коллективе и т.п.	Физиологические потребности и потребности безопасности (пища, вода, воздух, жилье, стабильность и безопасность, защита от болезней и т.п.)
Мотивирующие факторы, такие как достижение, признание, ответственность, продвижение, возможность роста и т.п.	Потребности более высокого уровня (принадлежности и причастности, признания и самоутверждения, самовыражения)

Нетрудно заметить, что «факторы здоровья» Ф. Герцберга во многом соотносятся с физиологическими потребностями и потребностями безопасности А. Маслоу, а мотивирующие факторы Ф. Герцберга соотносятся с потребностями более высокого уровня А. Маслоу. Но, тем не менее, между этими двумя теориями есть и свои определенные различия. Например, А. Маслоу полагал, что физиологические потребности имеют мотивирующее влияние на работников, а Ф. Герцберг, наоборот, считал, что «факторы здоровья», то есть физиологические потребности по Маслоу, снижают чувство неудовлетворенности, но никак не мотивируют работников.

Использованные источники:

1. Балашов А.П. Теория организации и организационное поведение. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. – 304 с.
2. Губарев Р.В. Анализ современных теорий мотивации и стимулирования труда // Социально-экономическое развитие. – 2014. – №1(7). – С. 240.

*Баташова А.Ф., к.э.н.
доцент*

*Кириленко В.В.
студент 4 курса*

*Шахтинский институт (филиал)
ЮРГПУ (НПИ) им. М.И. Платова
Россия, г. Шахты*

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

ООО «ШАХТОУПРАВЛЕНИЕ «САДКИНСКОЕ»

Рассматривается финансовое положение крупнейшего угледобывающего предприятия юга России, анализируются перспективные

направления развития предприятия с учетом общеэкономических тенденций.

Ключевые слова: угледобывающее предприятие, финансовое состояние.

Шахтоуправление «Садкинское» расположено в Белокалитвенском районе Ростовской области. Шахта «Садкинская» была введена в эксплуатацию в 1989 году с проектной мощностью 400 тыс. т в год. После приобретения шахты в 2004 году управляющей компанией ООО «Южная угольная компания» основной производственной задачей стало увеличение объемов добычи путем модернизации и применения современных технологий отработки угольных месторождений. В 2005 и 2006 годах инвестиции в оборудование, изменение технологии работы и решение проблемы конвейерного транспорта составили более 1 млрд. рублей. В настоящее время годовая производственная мощность шахтоуправления достигла 2100 тыс. т [1].

Динамика выручки и прибыли предприятия за три года представлена на рис. 1 и 2.

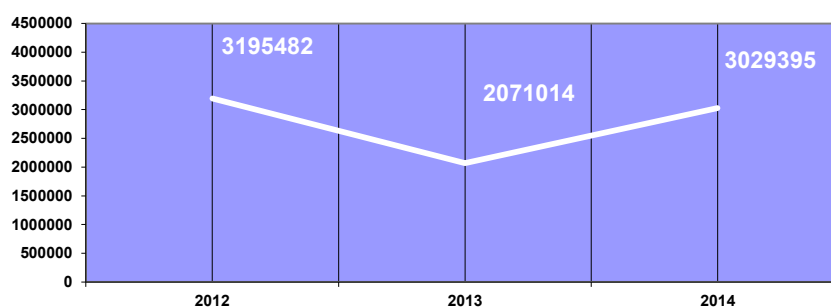


Рис. 1. Динамика выручки, тыс. руб.

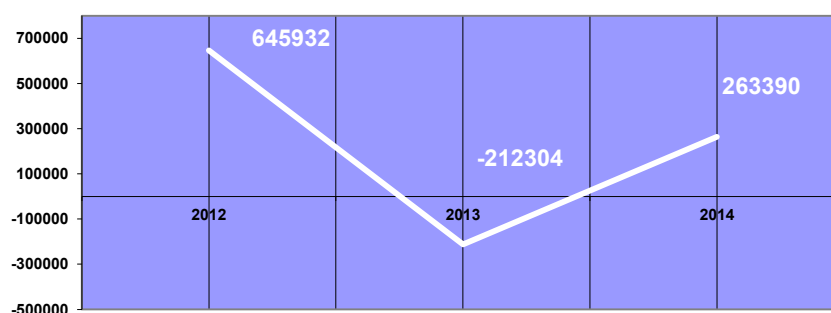


Рис. 2. Динамика чистой прибыли, тыс. руб.

Комплексная оценка финансового состояния выполнена на основе системы финансовых коэффициентов, характеризующих структуру источников формирования капитала и его размещения, эффективности использования капитала, ликвидности и качества активов.

Оценка производится по 9-ти показателям, представленным в таблице 1. Оценка основывается на сравнении фактического (на начало и конец года) значения показателей с их оптимальным значением. Расчет итогового показателя оценки производится по формуле:

$$\text{Оценка} = \sqrt{(K_{\text{факт}1} - K_{\text{баз}1})^2 + \dots + (K_{\text{факт}9} - K_{\text{баз}9})^2}$$

Оптимальное значение комплексной оценки равно нулю. Чем больше показатель комплексной оценки, тем сильнее фактические показатели отличаются от базовых.

Значение коэффициентов, включенных в интегральный показатель, и собственно итоговая оценка представлены в таблице 1. По итогам выполненного расчета можно сделать вывод, что финансовое состояние ухудшилось, так как на конец периода произошло увеличение комплексного показателя. В целом, финансовое положение предприятия оставляет желать лучшего, потому что оптимальное значение комплексной оценки должно равняться нулю.

Таблица 1

Комплексная оценка финансового состояния ООО «ШУ «Садкинское»

№ п/п	Показатели	Начало периода (Кфакт)	Конец периода (Кфакт)	Оптимальное значение (Кбаз)
1	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,003	0,0004	0,05
2	Коэффициент текущей ликвидности	0,5	0,06	1,5
3	Коэффициент покрытия запасов	2,2	2,5	1,0
4	Коэффициент финансовой зависимости	1,3	0,9	1,66
5	Коэффициент срочной ликвидности	0,3	0,4	1,0
6	СОС в покрытии запасов	-1,9	-1,5	0,5
7	Коэффициент финансовой независимости	0,4	0,5	0,6
8	Рентабельность собственного капитала	0,15	0,16	0,15
9	Рентабельность продаж (ОРМ)	-0,005	0,15	0,15
10	Комплексная оценка	9,19	9,27	0,00

Динамика основных экономических показателей ООО «ШУ «Садкинское» показывает, что наиболее сложным для предприятия был 2013 год. Это связано с тем, что на рынке угля преобладали поставщики из Украины, цены на уголь у которых были ниже. Сравнительная оценка приведена в таблице 2.

Цены на уголь

Марка угля (уголь антрацит)	Цена (ШУ)	Цена (Украина)
АШ (штыб)	2000	1500
АС (семечка)	2400	2200
АМ (мелкий)	2000	1800
АО (орех)	2400	2100

Цена на уголь украинских производителей была ниже на 300 рублей. В 2014 году ценовое давление украинских импортеров угля в регионе снизилось.

Руководство компании связывает перспективы развития ООО «ШУ «Садкинское» с осуществлением следующих мероприятий, направленных на повышение производственного и инновационного потенциала [2, 3], производительности труда, прибыли и рентабельности [4]:

1. Дальнейшая отработка запасов и подготовка новой лавы по проектам «ТЭО расширения шахтоуправления «Садкинское»;
2. Строительство обогатительной фабрики;
3. Строительство новой шахты «Садкинская-Восточная 2».

ООО «Шахтоуправление «Садкинское» работает по проекту, выполненному в 2008 году. В 2015 году будут отрабатываться запасы в лаве №107, по проекту «Проект подготовка запасов лав №107,109,111» (техническое перевооружение); запасы в лаве №41 по проекту «Проект подготовка запасов выемочных участков лав №41 и №43 шахты. Начата подготовка лавы №43, которая запустится в августе 2016 года. Подготавливается горными работами выемочный участок лавы №109, которая запустится в мае 2017 года. Ведётся строительство поверхности Южных наклонных стволов. На данный момент строится надшахтное здание воздухоподающего ствола.

Закончено проектирование обогатительной фабрики «Садкинская», проект находится на госэкспертизе. Строительство индивидуальной обогатительной фабрики (ОФ), позволит шахте самостоятельно проводить процедуру обогащения угля, то есть производить высококачественную продукцию, а также снизить логистические расходы, связанные с оплатой перевозки породы. Современная, высокотехнологическая ОФ, будет выпускать угольный концентрат из рядового угля (44 %), мелкую фракцию необогащенного угля (52 %), остальное (4 %) составят отходы производства.

Проект строительства новой шахты «Садкинская-Восточная 2» также проходит госэкспертизу. Производственная мощность шахты составит 3000 тыс. т. в год. Промышленные запасы угля составляют 58735 тыс. т. Балансовые запасы угля – 77832 тыс. т. Проект обеспечит чистую прибыль в размере 21,97 млрд. руб., чистый дисконтированный доход 14,58 млрд. руб., срок окупаемости 3,94 лет.

Руководство шахты продолжает постепенно наращивать объемы добываемого угля, следуя ключевым направлениям развития угольной отрасли [5, 6] в Российской Федерации и Ростовской области.

Использованные источники:

1. Официальный сайт «Южная Угольная Компания» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.southcoal.ru/company/>.
2. Баташова А.Ф. Использование показателя инновационного потенциала в управлении угледобывающими предприятиями // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 3 (32).
3. Баташова А.Ф., Жукова И.Б. Современные подходы к оценке инновационного потенциала угледобывающего предприятия // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2010. – Т. 5. – № 12.
4. Игнатенко С.П., Ткачева О.А. Методические рекомендации по управлению производительностью труда на угледобывающих предприятиях Российского Донбасса // Уголь. 2010. – № 11 (1015).
5. Баташова А.Ф., Ткачева О.А., Баташов О.А. Тенденции развития угольной промышленности Ростовской области // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 1-2 (42-2).
6. Смахтина А.А. Роль государственной политики в отношении угледобывающей отрасли. Экономический механизм устойчивого развития экономики России в условиях нестабильной внешней среды (коллективная монография). – Ростов-на-Дону, 2013.

Бежовец В.Э., к.пед.н.

доцент

Санкт-Петербургский государственный

экономический университет

филиал в г. Великий Новгород

Россия, г. Великий Новгород

УНИВЕРСАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ. ШЕСТЬ ЭЛЕМЕНТОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Один из серьезных вызовов современности связан с проблемой взаимодействия – отдельных людей, групп, организаций, объединений, социальных институтов, государств. Во втором десятилетии 21 века произошло обострение конфликтного взаимодействия во многих сферах жизнедеятельности.

Проблемы взаимодействия рассматриваются в рамках многих научных дисциплин. Очевидно, что достижение определенной глубины изучения данной проблемы и разработки жизнеспособных рекомендаций для практической деятельности возможно только на стыке различных наук с опорой на синтез социологии, психологии, педагогики, физиологии, теории менеджмента и т.д.

Традиционно взаимодействие в качестве предмета изучения рассматривается как:

1) информационное взаимодействие [1]. Изучается обмен информацией, формы обмена, процесс, каналы, содержание посланий и т.д.;

2) психологическое взаимодействие. Изучаются личные особенности, проблемы взаимоотношений, групповое поведение и т.д.

3) коммуникация. Изучается структура коммуникационного процесса, барьеры, проблемы кодирования и декодирования посланий, каналы коммуникации, обратная связь и т.д.

Тем не менее, в общедоступном формате нет четких ответов на вопрос: из чего состоит взаимодействие? Большое количество специалистов, преподавателей, врачей, предпринимателей, менеджеров, руководителей, продавцов, родителей не знают ответ на этот вопрос, не владеют соответствующими умениями и навыками.

Универсальная модель развития коммуникативных навыков, разработанная в рамках программы «Волшебник», названной в честь частнопрактикующего психотерапевта Александра Авдеева [3], основана на 6 элементах:

- чувства
- желания
- действия
- роли
- ощущения
- убеждения.

Проработка минимально-оптимального объема знаний по каждому из элементов обеспечивает информационное воздействие на поведение, а осмысление и практическое закрепление – на формирование нового умения и навыка.

Модель развития коммуникативных навыков может служить основой для разработки нового подхода к проблеме взаимодействия – информационно-психологического, который заключается в следующем. Согласованно с обменом информацией происходит взаимодействие через явный и неявный обмен чувств, желаниями, действиями, ролями, ощущениями, убеждениями.

1) Обмен чувствами. Выделяются 4 группы чувств: «Радость», «Грусть», «Злость», «Страх». Также выделяются первичные (интерес, любопытство), вторичные(основные) и третичные (чувства к чувствам) чувства. Чувство – это целенаправленное выделение энергии, возникающей при контакте внимания с объектом внутреннего или внешнего мира [3]. Чувства могут быть вызваны самими чувствами (собственными и чувствами партнера по взаимодействию), желаниями, действиями, ролями, убеждениями, ощущениями с обеих сторон. Развитие навыка анализа чувств является одной из задач развития коммуникативной компетентности.

2) Информационное взаимодействие изначально обусловлено желаниями (или целями) участников. Желания – это энергия, возникающая из глубины человеческой природы и направленная на получение дефицита, необходимого для сохранения или улучшения жизни [3]. Желания как элемент универсальной модели тесно связаны с понятиями мотивов, потребностей и мотивации, широко рассматриваемой в теории менеджмента и психологии. Желания бывают первичными («я хочу») и вторичными («я не хочу», они включают в себя реакцию чувств, энергию, возникающую из негативных чувств и направленную на их устранение).

Анализ желаний (мотивов, потребностей, целей взаимодействия), выявление истинных намерений и формирование навыка прямого выражения желания являются необходимым условием развития коммуникативной компетентности.

3) Взаимодействие неизбежно сопровождается (или воплощается) действиями «психологического плана», «внутри и вовне себя». Несмотря на информационное содержание, действия могут быть следующими:

- отвержение, избегание, игнорирование,
- отрицание, отказ,
- обесценивание,
- атака, критика, обвинение, скрытое обвинение,
- оскорбление,
- осуждение (скрытое),
- перенос ответственности (с ожиданием чуда),
- манипулирование (скрытая просьба о помощи),
- месть, насилие.

Помимо этого, действия могут выражаться следующим образом:

- ценить, уважать,
- просить,
- указывать, требовать, командовать,
- давать советы,
- интерпретировать и т.д.

Все действия можно разделить по 3 группам ролей: детская, родительская, взрослая [2-3]. В программе по развитию коммуникативных навыков большое внимание уделяется анализу действий, формируется навык самонализа действий в отношении себя и другого. Именно эта тема созвучна перспективному разделу теории менеджмента, с точки зрения автора, - методологии менеджмента.

4) Роли – один из важнейших элементов модели информационно-психологического взаимодействия. Помимо традиционного выделения Детской, Родительской и Взрослой ролей, существует Подростковая (разновидность Детской) роль и А-роль (состояние под властью фантазий, иллюзий, мечтаний, убеждений и т.д.) [3]. Обучая деловому взаимодействию и адекватному развитию коммуникативных навыков, необходимо закреплять

чувства, желания и действия «взрослой» роли, основанной на уверенности, спокойствии, адекватности, искренности (прямым выражением чувств и желаний), уважении.

5) Косвенно в универсальную модель развития коммуникативных навыков втянуты пятый и шестой элементы взаимодействия – ощущения и убеждения. Убеждения, мысли, слова, фантазии, образы – важнейшие составляющие информационного взаимодействия. Именно они составляют суть и определяют содержание взаимодействия в деловой и научной среде. Управление мыслью, словом, речью – индикатор профессиональной компетентности во многих сферах жизни.

Навык анализа убеждений, контакт со своими мыслями и фантазиями, управление ими, управление речью (в т.ч. публичной) – вторая часть программы по развитию навыков управленческой деятельности.

Таким образом, универсальная модель развития коммуникативных навыков основана на концепции информационно-психологического взаимодействия. Она соединяет информационную и психологическую плоскости контактов человека и служит базой для формирования навыков управления. В программе обозначаются и конкретизируются признаки и формы взаимодействия, с трудом уловимые и не осознаваемые в повседневной жизни. Модель является опорой для формирования навыка анализа конкретных практических ситуаций взаимодействия:

- Из чего состоит ситуация: место, время, участники?
- Из чего состоит взаимодействие: чувства, желания, действия, роли, убеждения, ощущения?
- Анализ действий и реакций в отношении себя и другого и т.д.

Это первый этап разработки более масштабной программы по формированию навыков управления и анализа («Менеджмент – Бизнес-аналитика»).

Использованные источники:

1. Бежовец В.Э. Уровни информационного взаимодействия ученых. Гуманитарные дисциплины.-LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014.-84с.
2. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры.- М.: Эксмо, 2014.-576с.
3. www.youtube.com/watch?v=4ROSYS5LgGQ

*Богданов А.В.
студент 2го курса*

*Антипова Е. А.
старший преподаватель*

*ФГБОУ ВПО «Орловский Государственный Университет»
Россия, г. Орёл*

АРХИТЕКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

В статье раскрывается понятие архитектуры предприятия, как постоянный организационный процесс, так и результат, который материализуется в форме моделей и документов, описывающих существующее и будущее состояние архитектуры. Делается вывод, что в современном мире информационные технологии всё более и более совершенствуются, и, благодаря этим улучшениям, большинство компаний имеет перспективы в своём дальнейшем развитии для достижения новых целей.

Ключевые слова: архитектура предприятия, информационные технологии, информационные потоки, бизнес-процессы, логистика.

В настоящее время архитектура предприятия играет большую роль в построении, организации и деятельности различных компаний. Рынок перенасыщен различными конкурентоспособными товарами и услугами, и борьба за нишу на рынке сбыта порой носит весьма агрессивный характер [1].

Разработка архитектуры является сложным процессом, который обеспечивает движение от описания общего положения с имеющимися информационными системами и инфраструктурой к практической реализации информационных систем, их эксплуатации и оценке результатов [4].

Архитектура - это постоянный процесс, который нацелен на систематическое планирование и создание ИТ, а также обеспечение постоянных улучшений в той области, которая связана с отдачей от использования информационных технологий для реализации бизнес-функций предприятия и его соответствующих подразделений [1].

В самом общем виде, в соответствии с определениями Gartner архитектура – это общий план или концепция, используемая для создания системы, такой как здание или информационная система, или «абстрактное описание системы, ее структуры, компонентов и их взаимосвязей»; семейство руководящих принципов, концепций, правил, шаблонов, интерфейсов и стандартов, используемых при построении совокупности информационных технологий предприятия [5].

Компания Центр Автомобильных Перевозок (ООО «ЦАП») занимает одну из ведущих позиций по перевозке сборных грузов на всей территории

России. Услуги объединяют в себе максимальные возможности грузоперевозок различными видами транспорта. Автоперевозки прокладывают все новые маршруты по дорогам страны. Авиаперевозки соседствуют с железнодорожными. Мультимодальные успешно стыкуют разные типы транспорта, создавая отличные условия для работы [7].

Преимуществами и особенностями компании являются: ориентация бизнеса на реальные потребности клиента; самые сжатые сроки доставки грузов; безопасность погрузки/разгрузки груза; круглосуточный видеоконтроль работы погрузчиков, роклов, весов, - работы всего склада; и круглосуточный контроль перевозки груза (наличие современных технологий спутникового наблюдения за транспортным средством).

Миссией компании является повышение конкурентоспособности клиентов путем оказания качественных и надежных логистических услуг. Деятельность «ЦАП» ориентирована на достижение следующих целей: соответствовать самым высоким требованиям, содействовать развитию бизнеса клиентов через эффективную организацию логистических услуг на долгосрочной основе; обеспечивать бесперебойную и оптимальную работу транспортных средств, предоставлять техническую поддержку; формировать корректное, уважительное отношение к бизнес-среде, законодательству, моральным и общественным принципам [7].

Управление предприятием раскрыто схематично:

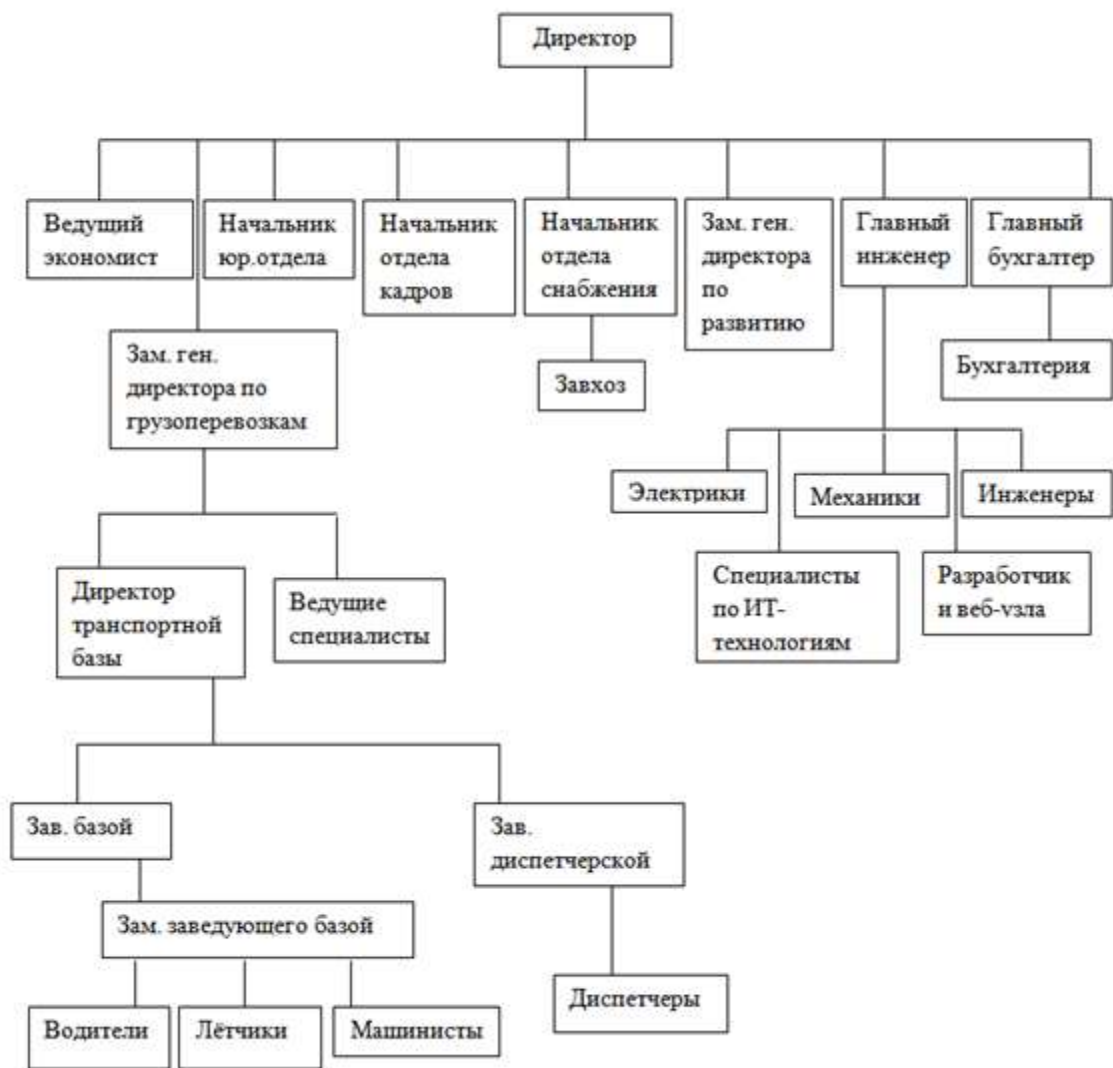


Рисунок 1. - Управление предприятием «ЦАП»

Транспортная логистика, немислима без активного использования информационных технологий. ЦАП имеет свой веб-сайт, на котором содержится информация о компании, а также различные сервисы работы с компанией. На сайте «ЦАП», можно узнать в каком городе есть филиал компании и как связаться с ним. Также на сайте есть категория "Услуги", где клиент может выбрать интересующую ему услугу и ознакомиться с прайс-листом по грузоперевозкам. Online-сервис сайта хорошо обустроен, с его помощью можно определить местонахождение груза, через сколько он будет в конечной точки, рассчитать его стоимость, также на сайте возможно оставить отзыв с каким-либо предложением по улучшению или изменению действий в определённой области компании. Клиент через интернет может оформить online заявку на доставку груза туда, куда он хочет и, конечно, на сайте есть категория "Документы", которая позволит узнать информацию о компании с юридической точки зрения [7].

Компания использует различные информационные технологии, благодаря которым непосредственно функционирует. Получение информации, обработка, анализ, осмысление позволяет конструктивно её применять для создания всё более новых приложений и применения новых технологий в сфере грузоперевозок и их управления, слежения, контроля и выполнения. В перечень приложений компании «ЦАП» входит: Microsoft Office: Word, Access, Excel; 1С Бухгалтерия, Информационно-Расчетная Система "Перевозки", ГЛОНАСС/GPS мониторинг, TMS система, Geutebrueck-Rus, Корпоративная Информационная Система (КИС), OMNIMET ARCHIVE и др.

В условиях современного мира, которым правит информация, невозможно представить эффективное функционирование логистической системы без использования обширных баз данных, тесного контакта и общения агентов различных компаний, налаженной системы обработки заказов. Можно выделить две основные функции ИТ в логистике. Во-первых, ускоряется процесс обработки заказов, доставка грузов, управление транспортными средствами. Во-вторых, благодаря ИТ можно более точно и полно оценить потенциал вероятных альтернатив и путей развития, что крайне важно в условиях жесткой конкуренции, царящей на современном рынке грузоперевозок [6].

Тенденция ИТ в логистике сегодня – это, в первую очередь, стремление к качественному, быстрому и безошибочному решению производственных задач и бизнес-процессов. Функцией логистических центров становится обеспечение коммуникации между перевозчиками, предоставление им необходимой информации. На эффективность и успешность бизнеса напрямую влияет скорость обработки заказов и получения необходимых сведений. Возрастающий объем информационных потоков, подвергающихся обработке, делает внедрение ИТ в различные сферы жизни современного общества необходимым и неизбежным. Логистика компании направлена на достижение высокого качества обслуживания потребителей на основе интеграции ключевых компетенций. Это позволяет выработать современные информационные технологии логистического управления и добиться высокого уровня конкурентоспособности.

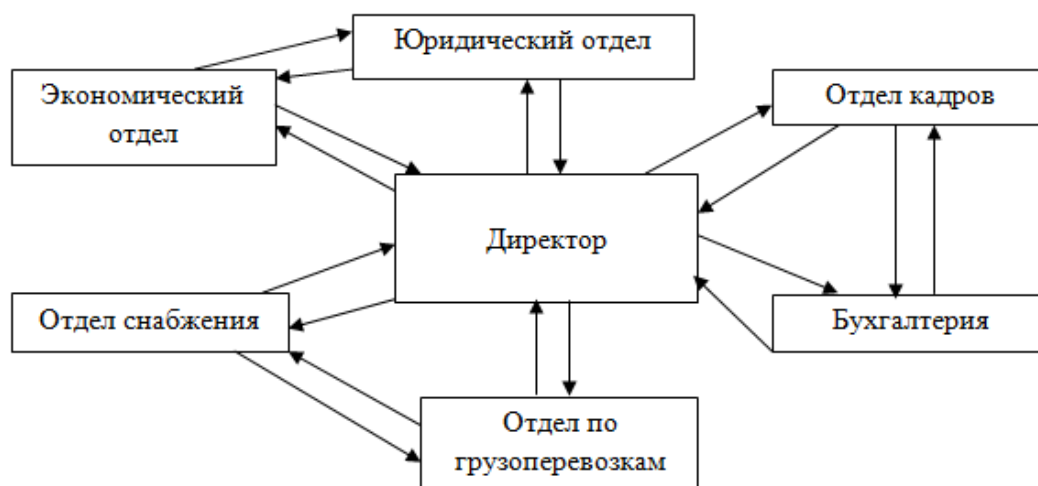


Рисунок 7. – Информационные потоки на предприятии

Анализируя существующую архитектуру предприятия «ЦАП», можно сказать, что компания развивается неплохо, имеет далеко не последнее место на рынке по грузоперевозочным работам, благодаря своей бизнес-стратегии и информационно-технологической составляющей. При взаимодействии этих двух важных структур «ЦАП» функционирует и выполняет все свои поставленные задачи. По ходу анализа можно заметить, что компании для еще более лучшей работоспособности необходимы меры по усовершенствованию существующей архитектуры, которые расширят и увеличат её деятельность в разы.

Благодаря анализу данной компании, становится явной цель Архитектуры предприятия – изучение способов улучшения деятельности организации на основе применения современных методов и методологий построения, как отдельных доменов архитектуры, так и полной архитектуры предприятия, а также освоение основных методологических принципов и методических приемов планирования и фактического создания архитектуры предприятия.

С точки зрения усовершенствования построенной архитектуры предприятия необходимо внести существенные изменения, как в бизнес-архитектуру, так и в информационно-технологическую архитектуру. Развитию бизнес-архитектуры поспособствовало бы расширение «ЦАП», т.к. компания проявила себя в РФ неплохо, необходимо осуществлять перевозки не только по России, но и переправлять грузы в страны Европы. В связи с этим следует ввести визовую поддержку для водителей, лётчиков и машинистов. Кроме наземно-воздушного транспорта необходимо ввести еще один немаловажный способ переправки груза через водное пространство, дабы расширить список услуг для клиента, а также повысить работоспособность и эффективность компании в сфере перевозок.

Для снижения транспортных издержек водителя необходимо внедрить программу MS Auto-Route Express, которая представляет собой электронный атлас с базой данных о населённых пунктах и дорогах. Программа предназначена для планирования автомобильных, железнодорожных и авиамаршрутов по территории России с визуальным представлением в виде схемы маршрута и легенды его прохождения. Так как основная деятельность «ЦАП» не связана с ИТ-отраслью непосредственно, заключая договор с GMCS — консалтинговой компанией в сфере ИТ, которая выполняет комплексные проекты по внедрению информационных систем управления предприятием, «ЦАП» упростит свою работу для сокращения издержек и направит работоспособность персонала в нужное русло, благодаря этим изменениям.

Так как в стране и в мире бурно развиваются различного рода технологии, и сейчас у каждого современного человека имеется свободный доступ в интернет, даже через мобильное устройство, благодаря которому можно легко и быстро найти любую информацию и использовать её в нужных целях, то для простого и удобного использования Интернет-ресурса «ЦАП» с мобильного устройства необходимо создать мобильную версию сайта для более легкого использования Интернет-ресурса, которая позволит в любом уголке страны зайти на него и получить необходимую информацию. С внедрением этих изменений компания «ЦАП» займёт куда более высокую ступень на рынке в сфере грузоперевозок.

Исходя из проведённых исследований и представленных определений можно дать одно общее, которое более лаконично будет описывать архитектуру предприятия в сфере грузоперевозок по всей России. Итак, архитектура предприятия – это процесс сбора и распространения информации о том, как организация использует и должна использовать ИТ в своей деятельности, а также это основной механизм интерпретации и реализации целей организации через адекватные ИТ-инфраструктуры и системы.

Использованные источники:

1. А. Данилин, А. Слюсаренко, Архитектура и стратегия. «Инь» и «Янь» информационных технологий предприятия. Москва. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://univermedics.ru/biohimiya/5c0afa204931b5e1668868209332dfbb024bf>
2. Аншина, М. Из чего сделана архитектура предприятия? Открытые системы [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.osp.ru/os/2008/08/5661468/>.
3. О.А. Йылмаз: Архитектура предприятия, 146 с. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.google.ru/url?url=http://fitp.ifmo.ru/shared/files/201211/40_489.docx&rct=j&q=&esrc=s&sa=U&ei=pbDAVJqAEKWYgPy2oHgBw&ved=0CBMQFjAA&usg=AFQjCNEiAmtyz0IJ8M5Y1ku4e0G

4. Процесс разработки архитектур: цели и задачи, общая схема [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.intuit.ru/studies/courses/995/152/lecture/4240?page=3>
5. Самуйлов К.Е. Бизнес-процессы и информационные технологии в управлении телекоммуникационными компаниями / К.Е. Самуйлов, А.В. Чукарин, Н.В.Яркина. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 442 с.
6. Сравнение четырех ведущих методологий построения архитектуры предприятия [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://msdn.microsoft.com/ru-ru/library/ee914379.aspx>
7. Сайт компании ООО «ЦАП» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.avtotransit.ru/>

Богомолов И.М.

аспирант

Каменев С.В., к.филос.н.

доцент, заведующий кафедрой социологии и философии

Морской государственной университет им. адм. Г.И. Невельского

Россия, г. Владивосток

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ВУЗА НА ПРИМЕРЕ МГУ ИМ. АДМ. Г.И. НЕВЕЛЬСКОГО

Аннотация: В статье на примере Морского государственного университета имени адмирала Г.И. Невельского рассматриваются этапы и механизмы формирования и оптимизации организационной культуры современного вуза.

Ключевые слова: организационная культура, стратегия управления, имидж вуза, корпоративный дух организации.

Конкурентоспособность любого высшего учебного заведения может в определенной степени зависеть от таких факторов как материальная база, система управления, административный персонал и уровень его профессиональной квалификации, профессорско-преподавательский состав и т.д. Но важно отметить, что наряду с вышеперечисленными факторами не менее значимым всегда была и остается организационная культура.

Сегодня, как и ранее в Морском государственном университете им. адм. Г.И. Невельского уделяется немалое внимание процессу формирования организационной культуры. Именно организационная культура не только предопределяет внешний образ вуза, создает его имидж, но также формирует стратегию взаимоотношений между сотрудниками внутри учреждения, влияет на их сплоченность и производительность, программирует характер отношений преподавателей и студентов, задает ориентир в поведении и деятельности работников, направляя их согласно принятым ценностям и нормам, а также положениям, закрепленным в Уставе организации (миссия, цель, задачи).

Миссией МГУ им. адм. Г.И.Невельского является «кадровое обеспечение комплексного освоения ресурсов Мирового океана по всем направлениям морской хозяйственной деятельности на принципах непрерывной опережающей подготовки конкурентоспособных специалистов с уровнем профессиональной компетентности и инновационной активности, отвечающим национальным и международным требованиям» [1]. Таким образом, вуз внятно определяет специфику своей уникальной организационной культуры в рамках актуальных трендов современного рынка труда и образовательных услуг.

Существенное влияние на формирование организационной культуры может оказывать внешняя среда, состоящая из таких элементов как: национальная культура, законы, доминирующая религия, политическая и экономическая ситуация в стране. Также организационная культура складывается и меняется под действием внутренних факторов: личность лидера, система мотивации, уровень квалификации сотрудников, система принятия решений. Стоит отметить, что два идентичных учебных учреждения, действующих в одинаковых условиях, могут характеризоваться существенно различающимися типами организационной культуры.

Формирование организационной культуры – сложный и длительный процесс, как правило, включающий несколько основных этапов. Рассмотрим их на примере Морского государственного университета имени адмирала Г.И. Невельского.

Первым этапом является определение миссии организации, выбор стратегии, определение основных целей и ценностей, приоритетов, принципов, подходов и норм. На основе вышеперечисленных элементов, создается основа организационной культуры, включающая регламент и стандарты поведения членов организации. Так, своей основной целью Университет определил подготовку высококвалифицированных специалистов, обладающих творческим подходом к решению профессиональных задач в области транспортной деятельности. А приоритетные задачи, в контексте которых заложены базовые ценности деятельности коллектива преподавателей и сотрудников, выделил следующие:

- удовлетворение потребностей личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии посредством получения в Университете образования, а также создание условий для её профессионального роста и совершенствования;
- обеспечение всесторонней, полной и свободной реализации права граждан на высшее профессиональное образование и другие образовательные уровни;
- развитие наук посредством научных исследований;
- удовлетворение потребности общества в квалифицированных специалистах;

- формирование у обучающихся в Университете гражданской позиции, способности к труду и жизни в условиях современного демократического общества;
- накопление, сохранение и приумножение нравственных, культурных и научных ценностей общества, распространение знаний среди населения;
- формирование у обучающихся здорового образа жизни, развитие ответственности, самостоятельности, творческой активности, воспитание уважения к правам и свободам человека, любви к окружающей природе, Родине, семье [2].

Вторым этапом в процессе формирования эффективной организационной культуры является объективное изучение сложившейся организационной культуры, определение степени её соответствия реалиям жизни, а также выработанной руководством стратегии развития организации. Важной частью этой работы оказывается определение адекватности и реалистичности заявленных целей и задач организации, выяснение действительных и мнимых приоритетов деятельности руководства, объективная оценка структуры административного подчинения, выявление позитивных и негативных тенденций складывания служебных отношений на разных уровнях организации работы. В МГУ им. адм. Г.И. Невельского проводилось большое количество разного рода исследований среди преподавателей и учащихся, главным образом ориентированных на выяснение эффективности учебно-воспитательной работы. Между тем полная картина состояния организационной культуры в Университете ещё далека до завершения. Не проясненными остаются вопросы оптимальности организационной структуры, эффективности реализации управленческих решений на разных уровнях, а также научной оценки как настроений различных категорий учащихся и работников, так и общей внутрикорпоративной атмосферы.

Третьим этапом в работе должна стать разработка организационных мероприятий, направленных на формирование, развитие или закрепление желательных ценностей и образцов поведения. В Морском государственном университете был определен перечень задач и мероприятий, способствующих планомерному формированию организационной культуры, включающий:

- сохранение и преумножение традиций морского образования;
- формирование в процессе воспитания и обучения целостной совокупности интеллектуальных, культурных и нравственных качеств, знаний, умений и навыков, необходимых специалисту для жизни и профессиональной деятельности;
- активизация научных исследований;
- совершенствование учебного процесса, интеграция учебного процесса с наукой и производством;

- повышение профессионализма сотрудников и их компетентности в области качества, создание условий для продуктивной и творческой работы;
- неуклонное выполнение требований системы менеджмента качества всеми руководителями и сотрудниками [3].

Заметим, что многие из перечисленных направлений работы нуждаются в конкретизации и разработке действенных практических технологий реализации, а также в серьезном организационном и финансовом подкреплении.

На четвертом этапе проводятся целенаправленные воздействия на организационную культуру с целью нейтрализации негативных тенденций и формирования условий, способствующих реализации разработанной стратегии. Так, примером достаточно эффективной работы по формированию корпоративного духа учебного заведения (в курсантской и студенческой среде) может стать деятельность управления воспитательной работы МГУ им. адм. Г.И. Невельского [4]. Однако слабым местом по-прежнему остается политика информационного и рекламного сопровождения кампаний по набору абитуриентов. Недостаточно внятно Морской университет позиционирует себя и в конкурентном пространстве регионального рынка образовательных услуг. В деле поддержания и укрепления духа корпоративной принадлежности также пока не найдена адекватная замена оставленным в советском прошлом мерам, средствам и мероприятиям.

Пятым и последним, но не менее важным по своей значимости шагом в формировании эффективной оргкультуры, является критическая оценка успешности воздействий на организационную культуру и внесение необходимых корректив. Ключевой здесь является позиция топ-менеджмента, ориентированного на критику, самокритику и стратегию постоянного совершенствования. В Морском университете поныне приоритетными остаются консервативные ценности и ориентиры. Во многом сохраняются давние традиции командного управления, обусловленные спецификой вуза транспортной отрасли. Это существенно препятствует становлению гибких стратегий управления организационной культурой, учитывающих высокую степень разнообразия и изменчивости современного социального пространства.

Отчетливое представление функций оргкультуры учреждения, реалистическая оценка внешних и внутренних факторов, влияющих на ее формирование, позволяют выстроить целенаправленную стратегию повышения эффективности и устойчивости организационной культуры. Особую актуальность эта проблема обретает для коллективов высших учебных заведений, работающих сегодня в условиях неуклонного уменьшения бюджетного финансирования, перманентного реформирования и конкурентной борьбы за абитуриентов. Приоритетными здесь становятся

не только цели обеспечения внешне ориентированной привлекательности вуза, но и задачи сохранения кадрового потенциала, поддержания здоровой рабочей атмосферы в среде сотрудников, преподавателей и студентов.

Использованные источники:

1. http://www.msun.ru/ru/about_history_today
2. Устав Федерального бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Морской государственный университет имени адмирала Г.И. Невельского». Утвержден распоряжением Федерального агентства морского и речного транспорта от «26» мая 2011 г. № АД-153-р. Владивосток, 2011 г.
3. http://www.msun.ru/ru/about_quality
4. Marin E., Kamenev S., The problems of the upbringing in the modern Russian Higher Education // Humanities and Social Sciences in Europe: Achievements and Perspectives. Proceedings of the 4th International symposium. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. 2014. P. 65-71.

Будаева Д.Л.

*старший преподаватель, зам.зав. кафедрой менеджмента
АНО ВО «ИТиБ»*

Редькина Е.А.

студент группы МН-2

АНО ВО «Институт технологии и бизнеса»

Россия, г. Находка

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «НАХОДКИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»

Аннотация

Актуальность данной темы заключается в том, что в современных рыночных условиях результативность деятельности аппарата управления напрямую зависит от деятельности предприятия, поэтому эффективная управленческая деятельность является основой для успешного функционирования организаций. Соответственно возникает объективная необходимость изучения, оценки и повышения эффективности управленческой деятельности на предприятиях. Таким образом, проблема повышения эффективности организации управленческого труда является одной из важнейших проблем современного управления.

Ключевые понятия: управленческая деятельность, эффективность управления, показатели эффективности управленческого труда, методы повышения эффективности управленческого труда.

В развитии современного менеджмента существует множество исследуемых проблем управления организацией, одной из важных среди них

является проблема повышения эффективности организации управленческого труда. От того, как руководитель осуществляет управленческую деятельность на предприятии будет зависеть эффективность деятельности персонала, что в свою очередь оказывает влияние на функционирование предприятия в целом. Актуальность работы просматривается в том, что, оценив управленческую деятельность на предприятии и апробировав основные дефекты в организации управленческого труда, можно разработать методы по устранению проблем и повышению эффективности управления, что в свою очередь повысит конкурентоспособность, рентабельность и другие показатели, позволяющие организации успешно функционировать и укреплять свои позиции на рынке.

Объектом данной работы является организация управленческой деятельности на предприятии ОАО «Находкинский мясокомбинат».

Цель работы – анализ эффективности действующей организации управленческого труда на предприятии ОАО «Находкинский мясокомбинат».

Для того, чтобы лучше понять важность изучения данной проблемы, следует рассмотреть несколько теоретических аспектов, касающихся данной темы.

Управление – это совокупность процессов, связанных с разработкой концепции и стратегии развития организации, постановкой её целей, планированием, организационной деятельностью, координированием и контролем, а также корректировкой ранее принятых решений. Механизм управления заключается в установлении и поддержке согласованных взаимодействий людей, участвующих в едином процессе, для достижения поставленной цели [1, 12].

Управленческая деятельность – это вид специфической деятельности, осуществляющийся через функции управления. К основным функциям управления следует отнести организацию, планирование, мотивацию и контроль [1, 13].

Под эффективностью управления понимают сложное и многообразное понятие, смысл которого заключается в том, что весь процесс управления, начиная с постановки цели, постановки задач и завершая конечным результатом деятельности, должен производиться с наименьшими издержками и с наибольшей результативностью (производительностью). Эффективность управленческого труда может характеризоваться количественными и качественными показателями. К количественным, отражающим экономическую эффективность результатов деятельности, относят комплекс трудовых показателей (численность, сокращение трудоемкости процессов и т.д.), финансовые показатели (сокращение управленческих расходов и т.д.), показатели экономии времени (уровень внедрения информационных технологий и т.д.). К качественным показателям, характеризующим социальную эффективность результатов

управленческой деятельности, следует отнести уровень научно-технического обеспечения, уровень интеграции процессов управления, повышение квалификации менеджеров, степень удовлетворенности трудом и другие [3, 251].

Пути и способы достижения более высоких показателей эффективности каждая организация выбирает в зависимости от стоящих перед ней целей стратегического развития и ситуационных особенностей её функционирования. К основным методам повышения эффективности управленческого труда на предприятии можно отнести: отказ от индивидуальной специализации труда; наличие свободы маневра для предотвращения тупиковой ситуации. т.е. заблаговременное создание необходимых условий для решения проблемы; своевременность управленческих решений; максимальная автоматизация и компьютеризация предприятия; благоприятный морально-психологический климат [2, 651].

Эффективность управления играет решающую роль в успешной деятельности предприятия, как было сказано ранее, от эффективности управления будет зависеть деятельность работников предприятия, получение прибыли и положение организации на рынке, поэтому неудивительно, что на сегодняшний день менеджеры стараются найти наиболее разумный способ повышения эффективности управленческого труда на своем предприятии.

Проведем анализ организации действующего управленческого труда на предприятии ОАО «Находкинский мясокомбинат», выявим основные проблемы, влияющие на эффективность деятельности аппарата управления.

Следует начать с краткой характеристики ОАО «Находкинский мясокомбинат»: предприятие мясопереработки, действующее в городе Находка с 1949 г. Комбинат входит в холдинг «Синергия». Выпускает более ста видов колбасных изделий, в том числе под торговой маркой «Доброе дело», а также полуфабрикаты.

Миссия предприятия – обеспечение потребителя вкусной и качественной продукцией. Главная цель – получение прибыли и сохранение своих позиций на рынке. Основными задачами организации являются производство колбасной и мясной продукции в соответствии со стандартами качества; производство мясных полуфабрикатов; разработка собственной технологии производства продукции; поиск качественного сырья.

Организационная структура управления выстроена в виде сложной линейной, которая не совсем подходит для данного предприятия, так как в процессе роста и расширения организации необходимо либо совершенствовать данную структуру, либо разработать новую более подходящую. Структура предприятия имеет существенные недостатки, которые снижают эффективность организации управленческого труда. Среди них можно выделить следующие: загруженность руководителя, отсутствие вспомогательных подразделений (кроме секретаря); недостаточная гибкость структуры; увеличение количества уровней

управления при расширении организации. В технико-экономических показателях ОАО «Находкинский мясокомбинат» прослеживается положительная тенденция.

Для того, чтобы определить насколько эффективен управленческий труд, необходимо провести ряд анализов по количественной и качественной характеристики персонала.

Нами был проведен анализ численности и состава персонала. Весь производственно-промышленный персонал на предприятии ОАО «Находкинский мясокомбинат» можно разделить на две категории: служащие (руководители и специалисты) и рабочие. Общая численность персонала на 2014 год составила более 370 человек.

Исследуя качественный состав работников по возрасту и стажу работы, можно отметить, что по данным 2013 года среди персонала преобладают такие возрастные группы лиц как от 30 до 40 лет – 85 и от 40 до 50 лет – 86 человек. Около 80 человек имеют стаж работы свыше 20 лет, от 15 до 20 лет – 94, от 10 до 15 – 79 человек, от 5 до 10 – 72, до 5 – 59 человек.

Анализ движение численности работников ОАО «Находкинский Мясокомбинат» за 2012- 2013 гг. показал, что предприятие характеризуется низкими значениями коэффициентов движения. Эти показатели характеризуют высокую устойчивость и постоянство персонала предприятия, на начало 2014 года коэффициент постоянства персонала составил 95,5%.

Квалифицированный уровень рабочих кадров зависит от их образования. Поэтому был проведен анализ уровня образования персонала ОАО «Находкинский Мясокомбинат». Результаты которого показали, что ОАО «Находкинский Мясокомбинат» имеет широкий спектр уровней образования. Наибольший удельный вес приходится на сотрудников, имеющих среднее специальное образование, к концу 2013 года он составил 67,73 %, наименьший удельный вес пришелся на работников, имеющих неоконченное высшее образование.

Также оценить эффективность управленческой деятельности на предприятии ОАО «Находкинский Мясокомбинат» можно по наличию его слабых и сильных сторон, возможностей и угроз, поэтому нами был проведен SWOT– анализ, представленный в приложении А. По данным анализа, можно сделать вывод о том, что главными проблемами в организации, влияющими на эффективность деятельности предприятия и, соответственно, на эффективность управленческого труда, являются слабые коммуникативные связи и наличие проблем управления операциями, что свидетельствует о слабой организационной структуре, а также большая нагрузка на руководителя.

Исходя из всего выше описанного можно сделать следующее заключение: экономические показатели предприятия в норме – чистая прибыль имеет положительную динамику, управленческие расходы

снижаются, однако есть минус – возрастает себестоимость продукции; увеличивается численность работников. Предприятие характеризуется высоким коэффициентом стабильности состава персонала и низким коэффициентом текучести кадров, это означает, что персонал в большей мере удовлетворен политикой управления и руководитель заинтересован в постоянстве своих подчиненных, что в свою очередь свидетельствует об эффективном управлении персоналом; среди кадрового состава преобладают возрастные группы лиц от 30 до 40 и от 40 до 50 лет, но для развития организации и повышения эффективности управленческой деятельности необходимо привлекать и более молодых специалистов. Для ОАО «Находкинский Мясокомбинат» приоритетным является высшее образование, но в связи с тем, что основной состав персонала имеет средне специальное образование, это говорит о необходимости повышения квалификации сотрудников; слабые коммуникативные связи и наличие проблем в управлении операциями показывают слабость организационной структуры, которая нуждается в переработке, а большая нагрузка руководителя в свою очередь требует делегирования полномочий.

Для достижения наилучших результатов в своей деятельности ОАО «Находкинский мясокомбинат» должен рассматривать в краткосрочных, в среднесрочных и в долгосрочных планах не только стратегии развития и конкурентоспособности, но и уделять внимание управленческим вопросам, Нами были даны рекомендации представленные схематично на рисунке 1.



Рисунок 1 - Схема рекомендаций по совершенствованию организации управленческого труда на ОАО «Находкинский Мясокомбинат»

Таким образом, от того, насколько рационально и эффективно организована руководителем управленческая деятельность, будет зависеть эффективность работы всего персонала на предприятии. Изучение, поиск и

разработка специалистами методов повышения эффективности управленческой деятельности подтверждает научность данной темы.

Использованные источники:

- 1 Румянцева З.П. Общее управление организацией теория и практика: учебник / З.П. Румянцева – М.: ИНФРА, 2007. – 304 с.
- 2 Поршнева А.Г. Управление организацией: учебник для вузов / под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Соломатина. – 3-е изд., пер. и доп. – М.: ИНФРА, 2005. – 516 с.
- 3 Фаррахов А.Г. Менеджмент: учебное пособие. 2-е изд. Стандарт третьего поколения / А.Г. Фаррахов – СПб.: Питер, 2014. – 352 с.

Приложение А
SWOT-анализ по ОАО «Находкинский Мясокомбинат»

	<p>Возможности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) открытие новых филиалов; 2) совершенствование технологии производства; 3) положительный образ организации (имидж); 4) совершенствование системы мотивации и стимулирования персонала. 	<p>Угрозы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) неблагоприятные изменения в курсе валют; 2) изменение стереотипов поведения и предпочтений населения; 3) недостоверный мониторинг рынка;
<p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) высокий уровень финансовой устойчивости предприятия; 2) высокий контроль за качеством товаров; 3) своевременность принятия управленческих решений руководителем; 4) высокая работоспособность и ответственность руководителя. 	<p>Сильные стороны и возможности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отличное качество реализуемых товаров позволит создать положительный образ организации. 2. Высокий уровень финансовой устойчивости дает возможность открытия новых филиалов. 3. Своевременное принятие решения руководителем позволит вовремя внести необходимые изменения в технологию производства и, таким образом, ее усовершенствовать. 4. Высокая работоспособность и ответственность руководителя поможет ему усовершенствовать систему мотивации, внести новые предложения по стимулированию персонала. 	<p>Сильные стороны и угрозы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Неблагоприятные изменения в обменных курсах валют ведут к снижению уровня финансовой устойчивости предприятия. 2. Изменение стереотипов поведения населения приведет к незаинтересованности потребителей в качестве товаров. 3. Недостоверный мониторинг рынка может привести к несвоевременному принятию управленческих решений.

<p>Слабые стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) слабые коммуникативные связи; 2) наличие проблем управления операциями; 3) загруженность руководителя; 4) увеличение себестоимости продукции. 	<p>Слабые стороны и возможности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение себестоимости продукции не позволит открыть новые филиалы. 2. Слабые коммуникативные связи в структуре управления не позволят добиться создания положительного образа организации. 3. Наличие проблем управления операциями не позволит усовершенствовать технологию производства. 4. Большая рабочая нагрузка руководителя не позволит усовершенствовать систему мотивации и стимулирования персонала, по причине нехватки времени. 	<p>Слабые стороны и угрозы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. В результате увеличения себестоимости продукции повысятся цены, что в свою очередь может привести к изменению стереотипов поведения населения. 2. Слабые коммуникативные связи могут привести к недостоверности сведений мониторинга рынка. 3. Неблагоприятные изменения в курсах валют могут увеличить количество проблем управления операциями. 4. Большая нагрузка руководителя может привести к появлению конфликтов на рабочем месте.
--	--	--

*Вантеева А.П.
студент 2 курса*

*КФ Финансовый университет при Правительстве РФ
Российская Федерация, г. Калуга*

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДАМИ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Залогом успеха производственного предприятия является правильная организация управления складами. В эпоху информационных технологий это управление стало намного проще и доступнее. Появились как информационные системы управления производственным предприятием, включающие в себя систему управления складами, так и технологии, способные помочь в реализации этого управления непосредственно в складских помещениях.

В данной статье будут освещаться проблемы реализации систем управления складом, их особенности, а также рассматриваться различные типы отпуска товаров со склада исключительно в контексте производственного предприятия, поскольку основная цель статьи – выявить возможности управления складами в системах управления производственным предприятием.

Итак, Система Управления Складом (сокр. WMS от англ. Warehouse Management System — система управления складом) — система управления, обеспечивающая автоматизацию и оптимизацию всех процессов складской работы производственного предприятия.

Информационная система управления складами может быть внедрена на предприятие в случае, когда необходимо активизировать управление складом; увеличить скорость набора товара; получить точную информацию о месте нахождения товара на складе; эффективно управлять товаром, имеющим ограниченные сроки годности; получить инструмент для повышения эффективности и развития процессов по обработке товара на складе; оптимизировать использование складских площадей.

Система Управления Складами (СУС) предоставляет автоматизированную поддержку при обработке всех движений материала и ведении текущего запаса в складах производственного предприятия. Система также поддерживает планируемую и эффективную обработку всех процессов логистики в пределах склада данного предприятия.

Чтобы определить, какая система управления складом будет наиболее подходящей для конкретного предприятия, необходимо определить, какое место занимает склад в логистической цепи и какие функции он выполняет; установить степень технической оснащённости складской системы (механизованная, автоматизированная, автоматическая); определить задачи, которые необходимо выполнить с помощью внедрения системы складирования.

Рассмотрим две наиболее распространённые у нас в стране системы управления производством 1С:УПП и SAP/ERP, поддерживающие систему управления складами и предоставляющие возможность работы на платформе этого направления.

Конфигурация 1С:УПП предлагает следующие возможности в управлении движении товара: задать для каждого товара необходимое количество цен разного типа, хранить цены поставщиков, автоматически контролировать и оперативно изменять уровень цен; работать со взаимосвязанными документами; выполнять автоматический расчёт цен списания товаров; быстро вносить изменения с помощью групповых обработок справочников и документов; вести учёт товаров в различных единицах измерения, а денежных средств - в различных валютах; получать самую разнообразную отчётную и аналитическую информацию о движении товаров и денег; автоматически формировать бухгалтерские проводки для 1С:Бухгалтерии.

В программе ведётся отдельный учёт на оптовых и розничных складах. Кроме того, в ней предусмотрено также ведение учёта на розничном складе, в том случае, если розничные продажи облагаются единым налогом на вменённый доход.

Программа поддерживает такие операции складского учёта, как перемещения ТМЦ со склада на склад; перемещения ТМЦ между фирмами; проведение инвентаризации на складах; списание ТМЦ; оприходование излишков ТМЦ.

Кроме того есть возможность импорта и экспорта информации через текстовые файлы, что позволит обмениваться данными практически с любой программой.

В то же время система SAP предоставляет на базе своей платформы следующие возможности: управление складским местом (возможность настраивать склады различной конфигурации); управление запасами материала; контроль движения складских запасов на каждом этапе; вести учет товаров в различных единицах измерения, а денежных средств - в различных валютах или, используя единицу складирования; обзор всего отпуска материала и складских запасов; планирование, мониторинг и оптимизация рабочих процессов; работа с внешними системами (устройства управления складом - передвижные радиотерминалов и т.п.); работать с автономной децентрализованной системой, не ссылающейся на центральный сервер.

Как в системе 1С:УПП, так и в SAP система управления складами предоставляет возможность не только посмотреть полный объем материала на складе, но и определить, в каком месте на складе в настоящее время находится конкретный материал вплоть до складского места. В этом помогает технология так называемого адресного хранения – технология, согласно которой товары или материалы располагают на складе по условным секциям (например, секция А – скоропортящиеся товары) на пронумерованных местах (например, 1 – верхняя полка стеллажа). Кроме того, современные технологии помогают автоматически считывать идентификационные номера с хранящихся товаров, а не переписывать и сверять их вручную, как это было раньше. Идентификационный номер каждого товара связан непосредственно с его «адресом» и находится в базе данных системы управления складами. Исходя из этого, важно отметить, что уже эти минимальные информационные новшества способны увеличить производительность работы склада, а, следовательно, и всего предприятия.

Для большей оптимизации управления складом правильно выбрать тип отпуска товаров или материалов со склада. Существует два основных типа – LIFO и FIFO. Помимо них существуют такие типы, как FEFO, FPFO и BBD. Стоит рассмотреть их подробнее.

Итак, метод LIFO (от англ. «Last In First Out»). Это означает, что в структурированном линейном списке, организованном по принципу LIFO, элементы могут добавляться и выбираться только с одного конца, называемого «вершиной списка». Однако стоит заметить, что использование этого метода в бухгалтерском учете запретили с 2008 года, что может вызвать неудобства в хозяйственной деятельности предприятия. При применении данного метода стоит учитывать физическое расположение товаров на складе и сам тип склада. При методе складирования LIFO лучше всего использовать тип склада «стек». В этом случае товары загружаются и выгружаются через один и тот же вход. Товар помещается как можно

дальше, вплотную к уже имеющемуся на складе товару. Удобство такого складирования состоит в том, что товары, прибывшие позднее находятся ближе к входу. Это позволяет поочередно отгружать товары без перестановок.

Метод FIFO (от англ. «First In First Out»). Этот метод работает по принципу, какой товар приходит первым на склад, тот и уходит с него первым. При применении данного метода также стоит учитывать физическое расположение товаров на складе и сам тип склада. Для того, чтобы оптимизировать работу склада в этом отношении, следует использовать склад типа «очередь». Данный тип складирования лучше организовывать на складах, где есть отдельно вход и выход. Тогда поступившие товары помещают через входные ворота в плотную к самым дальним грузам, которые ожидают своей очереди на отгрузку из выходных ворот. Этот способ позволяет не задерживать сроки отгрузки из-за поиска товаров на складе и перемещения мешающих отгрузке товаров.

Метод FEFO (от англ. «First Expired First Out»). При использовании данного метода на складе учитывается остаточный срок годности товара. Товары с минимальным остаточным сроком годности отгружаются в первую очередь. Такой метод хорош при складировании скоропортящихся товаров.

Метод FPFO (от англ. «First Product First Out»). Такой метод учитывает дату выпуска продукции – чем раньше произведена продукция, тем раньше она отгружается. Чаще всего данный метод используется на производственных складах. Данный метод по типу организации складирования похож на метод FIFO. Поэтому в данном случае, как и в методе FIFO подойдет хранение типа «очередь».

Метод BBD (от англ. «Best Before Day»). Этот метод используется в основном на продовольственных складах и учитывает остаточный рекомендуемый срок. Рекомендуемый срок отличен от срока годности - использование продуктов после рекомендуемого срока не влечет опасности для здоровья, а указывает время, после которого его качества и свойства могут измениться. Принцип данного метода – чем меньше остаточный рекомендуемый срок товара, тем раньше он отгружается.

Выбор метода отгрузки в данном случае будет зависеть от типа производимой продукции, отгружаемой на склад.

Таким образом, можно сказать, что система управления складами может стать находкой оптимизации для каждой организации, при правильно подобранной системе. Работа производственного предприятия направлена на складирование однотипных товаров или материалов, поступающих и отгружаемых с определенной периодичностью, что может послужить основой для внедрения систем высокого уровня механизации проводимых работ.

*Владыко А.К., к.э.н.
доцент
Брылев С.А.
магистрант 2го курса
Сибирский государственный университет
имени академика М.Ф. Решетнева
Россия, г. Красноярск*

УЧАСТИЕ СТУДЕНТОВ В СПОРТИВНО-МАССОВЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ

Как показывают исследования, современная система спортивно-массовой работы в вузах испытывает трудности в решении её основных задач: обеспечивает не на должном уровне состояние здоровья и физического развития студентов; недостаточно формирует у них потребности в здоровом образе жизни и физическом совершенствовании, интереса к физкультурно-спортивной деятельности; не позволяет в полной мере реализовать гуманистический, культурный потенциал этой деятельности.

Ключевые слова: ценность, спортивно-массовые мероприятия.

Многие факты свидетельствуют о снижении духовно-нравственных ценностей в сфере детско-юношеского спорта. Современных молодых людей спорт привлекает вовсе не как сфера проявления эстетики, нравственности, культуры, средство гармоничного развития, а прежде всего потому, что здесь можно повысить собственную престижность, проявить жестокость, агрессивность, грубую физическую силу. Среди студентов все чаще наблюдается стремление добиться победы любой ценой, даже за счет здоровья, нарушения нравственных норм и т.д. Недостаточное внимание к проблеме эмоционально-ценностного образования приводит к неоправданно узкому кругу духовных ценностей у значительной части студентов. Так, данные социологического опроса показали, что из двух тысяч обследованных старшекурсников 66% озабочены материальными ценностями, и только 34% опрошенных – духовными [1].

В связи с острой критикой существовавшей ранее жестко идеологизированной системы планирования духовной жизни народа и плановой «воспитательной работы с массами» наблюдается пренебрежительное отношение к воспитательной (спортивно-массовой) работе. На низкую эффективность этой педагогической деятельности влияет ряд факторов. К числу наиболее существенных относятся недостатки в ее организации, стандартный набор средств, который ограничивается информационно-разъяснительной и пропагандистской работой. В результате этого не достигаются цели и задачи спортивно-массовой работы – в первую очередь формирование у них устойчивой ориентации на связанные со спортом духовно-нравственные ценности. При этом соревнование – важный

атрибут человеческого общения и мощный стимул в усвоении ценностей. Соревнование—явление, по существу, эмоциональное. Без переживания не может быть соревнования. С учетом новых условий социально - экономического и культурного развития нашей страны ведется интенсивный поиск новых направлений физкультурно-спортивной работы, соответствующих современным требованиям и способных решить весь комплекс социально-педагогических задач, стоящих перед системой высшего профессионального образования и физкультурно-спортивным движением России, что находит отражение в федеральной целевой программе «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2008–2017 годы», Законе «О физической культуре и спорте РФ» и др. К числу таких направлений относится педагогическая деятельность по формированию у студентов эмоционально-ценностного отношения к спортивно-массовым мероприятиям, соответствующего идеалам и ценностям гуманизма. Гуманизм в сфере физкультурного образования проявляется в выдвижении личности студента в качестве главной ценности педагогического процесса [2]. В теории и практике физической культуры накоплен опыт по исследованию влияния спортивно-массовых мероприятий на нравственное поведение молодежи. Учёными предприняты различные подходы к изучению ценностей физической культуры и спорта: раскрыт современный ценностный потенциал физической культуры и спорта (Л.И. Лубышева), рассмотрен интегративный подход к спортивно-гуманистическому воспитанию студентов (Т.Г. Ольхова), изучены ценности спорта в представлениях учащейся молодежи (А.П. Поварицын), сделан социально-философский анализ ценностного отношения студентов к физкультурно-спортивной деятельности (Е.В. Стопникова) [1] и др. Однако, в настоящее время пока не существует специальных исследований по формированию эмоционально-ценностного отношения студентов к участию в спортивно-массовых мероприятиях. Исследование аксиологических проблем истории образования, обращение к общечеловеческим ценностям, национальным ценностным приоритетам образования, проблеме духовности личности было и будет насущной потребностью развития современного физкультурного образования, потому что именно ценности являются своеобразным связующим звеном, соединяющим прошлое и будущее отечественной и мировой теории и практики физической культуры. Понятие ценность в психолого-педагогическом плане обозначает «новую модель или эталон, образец должного». Ценности – это духовные феномены, имеющие личностный смысл и выступающие ориентирами человеческого поведения и формирования жизненных установок личности. Существует три формы выражения ценностей:

- ценность—общественный идеал, выработанный общественным сознанием;

- ценность—материальная, духовная культура или человеческие поступки, являющихся предметным воплощением общественных идеалов;
- личностные ценности, являющиеся источниками мотивации поведения.

Ценностями физической культуры принято считать: интеллектуальные – знания о методах, средствах развития физического потенциала, как основы организации физической активности, спортивной подготовки, здорового образа жизни; двигательные – база двигательных умений и навыков, педагогические технологии; мобилизационные и организационные умения; интенционные – общественное мнение, материально-техническое и финансовое обеспечение [1].

По мнению Т.Г. Ольховой [10], интегративный подход предусматривает:

- решение комплекса взаимосвязанных задач по педагогической коррекции не только знаний, но и эмоционально-ценностного и нормативно-поведенческого отношения студентов к спорту применительно к нравственному, эстетическому и всем другим аспектам культуры личности;
- использование комплекса методов, форм, средств, связанных не только с информационно-разъяснительной работой, но и с организацией спортивных соревнований, подготовкой к ним и т.д. Практическая реализация комплексного интегративного подхода к организации спортивно-массовых мероприятий возможна с учетом условий и возможностей вуза, особенностей того контингента, в педагогической работе с которым она используется, а так-же общей ситуации в современном спорте, системе образования и обществе в целом. При этом предполагается организация спортивно - массовых мероприятий в три этапа. На первом этапе с помощью педагогических наблюдений и опроса студентов определяются те показатели их эмоционально-ценностных отношений к спортивно-массовым мероприятиям, которые нуждаются в педагогической коррекции. На втором этапе с учетом результатов, полученных на предыдущем этапе, осуществляется педагогическое воздействие на студентов. При этом используется комплекс современных форм, средств и методов физического воспитания. На третьем этапе предусматривается привлечение студентов к организации и проведению спортивных мероприятий.

Следовательно, будучи усвоенными и признанными, проявленными в потребностно-эмоциональной сфере и в субъектно-личностной деятельности, ценности прямо влияют на реализацию основной цели физического воспитания—всестороннее гармоническое развитие студентов. Таким образом, теоретический анализ проблемы эмоционально-ценностного отношения студентов к участию в спортивно-массовых мероприятиях, предложенные методы, подходы к их формированию позволят преподавателям, специалистам в сфере физической культуры и спорта

наиболее эффективно подойти к организации, планированию, проведению спортивно-массовой работы в вузе.

Использованные источники:

1. Стопникова, Е. В. Социально-философский анализ ценностного отношения студентов к физкультурно-спортивной деятельности / Е. В. Стопникова : автореф. дис. канд. пед. наук. – Нижний Новгород, 1992. – 28 с.
2. Столяров, В. И. Теоретическая концепция спортивно-гуманистического воспитания детей и молодежи / В. И. Столяров // Гуманистическая теория и практика спорта. – Москва-Сургут : МГИУ, 2010. – С. 21–79.
3. Выготский, Л. С. Педагогическая психология / под ред. В. В. Давыдова. – М. : Педагогика, 1991. – 140 с.
4. Ольхова, Т. Г. Теория и технология интегративного подхода к спортивно-гуманистическому воспитанию студентов / Т. Г. Ольхова // Физическая культура. – 2012. – № 1. – С. 64–67.

Владыко А.К., к.э.н.

доцент

Брылев С.А.

магистрант 2го курса

Сибирский государственный университет

имени академика М.Ф. Решетнева

Россия, г. Красноярск

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ
СПОРТИВНЫХ ОБЪЕКТОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ СПОРТИВНО-
МАССОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ**

За последнее время спорт стал важной отраслью экономики многих стран, в том числе и России. Постоянно совершенствуются и разрабатываются новые модели управления спортом и вложения в него инвестиций. Признание государством значимости спорта для общества выражается в его расширенном инвестировании, постоянном увеличении количества спортивных сооружений, внедрении новых методов и подходов, как в создании спортивных объектов, так и в руководстве спортом.

Ключевые слова: мероприятия, спорт, инфраструктура.

Важным условием эффективной реализации социальных задач и функций физической культуры и спорта является полноценное развитие спортивной инфраструктуры различной направленности и специализации, обеспечивающей население физкультурно-спортивными услугами. В тоже время существует значительное отставание реального обеспечения граждан спортивными сооружениями от существующих нормативных значений, что затрудняет эффективное представление спортивно-оздоровительных услуг населению отдельных регионов и страны в целом. Во многом это связано с

отсутствием или неэффективным использованием ресурсов для строительства и текущей эксплуатации спортивной инфраструктуры, находящейся в государственной и муниципальной формах собственности, что не соответствует стратегическим целям развития экономики и социальной сферы. В 2011 году Красноярский край вступил в борьбу за право проведения XXIX Всемирной зимней Универсиады-2019. В настоящее время, Красноярск – официальный город от России на право проведения XXIX Всемирной зимней Универсиады 2019 года. В ближайшие годы, за короткий срок, предстоит построить, модернизировать, капитально отремонтировать большое количество спортивных объектов. Это служит сигналом для принятия срочных мер по изменению подходов к созданию спортивной инфраструктуры. Объектом исследования является инфраструктура физической культуры и спорта Красноярского края, деятельность которой должна обеспечивать качественную сторону учебно-тренировочных процессов и направлена на предоставления комплекса услуг, создающих основу для успешного проведения Всемирной зимней Универсиады 2019.

Инфраструктура распадается на две большие категории: экономическую (производственную) и социальную. Экономическая инфраструктура включает в себя транспорт, связь, энерго- и водоснабжение. Социальная инфраструктура – объекты образования и здравоохранения; некоторые эксперты добавляют в нее также объекты культуры и рекреации. Это деление инфраструктуры на две категории достаточно условно, поскольку отдельные элементы инфраструктуры характеризуются как экономическими, так и социальными чертами. Например, образовательные учреждения, обычно относимые к социальной инфраструктуре, играют важную роль в генерировании человеческого капитала, который, несомненно, является важнейшим экономическим фактором роста. Инфраструктурные инвестиции могут выступать в качестве инструмента промышленной политики. Государство, инвестируя в определенные инфраструктурные проекты, побуждает принять в этом процессе участие и представителей частного капитала. Так, строительство дороги в сельской местности может стимулировать процесс интеграции этой местности в региональную экономическую среду, привлечь инвестиции частного сектора и ускорить экономический рост региона в целом [2].

Возрастание роли инфраструктуры, как составной части воспроизводственного процесса, обусловлено потребностями стремительного развития не только наукоёмких отраслей экономики, но и отдельных секторов социальной сферы, к которым следует отнести, в частности, курортно-туристический комплекс. Аргументированность данного положения подтверждается ростом инвестиционных потоков в рекреационную сферу, усилением финансовой нагрузки на обслуживающие её отрасли инфраструктуры, призванные создавать материальные и

духовные условия для нормальной жизнедеятельности населения и рекреантов [1].

В текущих условиях, важно совершенствовать спортивную инфраструктуру Красноярска. Предлагаемый в рамках исследования проект по созданию «Олимпийской деревни», может стать ключевым спортивным объектом города. Необходимость строительства «Олимпийской деревни» и новых объектов спортивной инфраструктуры в г. Красноярске подтверждается возможностью города иметь современные спортивные объекты, положительный спортивный имидж на международной арене и новую городскую среду, отвечающая европейским стандартам гостеприимства.

Таким образом, в текущих условиях, Красноярск имеет все возможности для достойного проведения XXIX Всемирной зимней Универсиады-2019. Красноярску, как городу - организатору необходимо уделить особое внимание планированию, поскольку Универсиада 2019 как любой проект включает в себя 3 этапа: подготовка, проведение, период после завершения мероприятия.

Использованные источники:

1. Кондратьев В.Б. Инфраструктура как фактор экономического роста [Электронный ресурс]. – Перспективы: Фонд исторической перспективы. – Режим доступа: http://perspectivy.info/rus/ekob/infrastruktura_kak_faktor_ekonomicheskogo_rosta_2010-11-10.htm
2. Еганян А. Инвестиции в инфраструктуру во время кризиса: возможности использования инструментов ГЧП [Электронный ресурс] // Корпоративный юрист. – 2009. – № 5. Май. – Режим доступа: <http://www.vegaslex.ru/text/31169>

*Габескеллиани Н.Н.
магистрант 2 курса
направление «Экономика»
Финансово-экономический институт
Тюменский государственный университет
России, г. Тюмень*

ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРА КАК НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ АКТИВ КОМПАНИИ

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению сущности и основных характеристик деловой репутации руководителя компании. Деловая репутация рассматривается как составная часть нематериальных активов компании. Приведен анализ репутационных рисков, связанных с деятельностью топ-менеджера и инструментов управления ими.

Ключевые слова: деловая репутация, топ-менеджер, репутационные риски, репутационный аудит

Деловая репутация представляет собой оценку деятельности экономического субъекта с точки зрения его деловых качеств. Гражданский кодекс Российской Федерации относит деловую репутацию к группе нематериальных активов наряду с такими понятиями, как авторские права, ноу-хау, торговая марка. [1]

Репутация – это совокупность тех элементов бизнеса или персональных качеств, которые стимулируют клиентов продолжать пользоваться услугами данного предприятия или данного лица и которые приносят фирме прибыль сверх той, которая требуется для получения разумного дохода на все остальные активы предприятия, включая все те нематериальные активы, которые могут быть выделены и отдельно оценены. [2]

Деловая репутация может быть как положительной, так и отрицательной. Положительная деловая репутация связана с позитивным отношением контрагентов к её обладателю, с доверием к нему и уверенностью в положительном результате сотрудничества. Отрицательная деловая репутация показывает нестабильность положения её обладателя в экономическом обороте, недоверие к нему со стороны контрагентов.

Имидж и образ компании зависят от решений и действий руководителя. Безусловно, образ руководителя компании, его деловая и профессиональная репутация важны для репутации организации. Прежде всего это важно в B2B-коммуникации и в коммуникации со СМИ, ведь в B2C-коммуникации конечный потребитель зачастую даже и не знает, кто руководит компанией, продукцию которой он покупает.

Известно, что топ-менеджер является ключевой персоной компании. Именно он призван организовывать и продвигать ее бизнес. В качестве топ-менеджеров могут выступать президенты или генеральные директора, а также руководители управляющей компании в крупных корпорациях или холдингах. Кроме перечисленных вариантов известны случаи, когда компанией управляла команда топ-менеджеров, разделивших между собой полномочия.

Топ-менеджер – это, в большинстве случаев, достаточно публичная персона, представляющая интересы компании в государственных органах, осуществляющая коммуникации с контрагентами, отчасти формирующая образ компании в средствах массовой информации. Можно выделить несколько причин, по которым имидж руководителя приобретает особое значение в составе нематериальных активов компании:

- современные стандарты корпоративного управления, активно внедряющиеся в российских компаниях, требуют раскрытия основной информации о руководстве компании, биографии топ-менеджеров, системе вознаграждения и оценки персонала. В связи с этим особую актуальность приобретает наличие у топ-менеджмента благоприятного профессионального портфолио;

- рынок труда руководителей высшего уровня можно сравнить с «закрытым клубом», в котором информация об основных игроках распространяется достаточно быстро и легко становится достоянием общественности. Поэтому в интересах каждого отдельного топ-менеджера с самого начала карьеры заботиться о своей профессиональной репутации;

- современная экономика с ее жесткой конкуренцией заставляет компании заботиться о своей репутации, корпоративном стиле и позитивном имидже сотрудников. Имидж руководителя – это прямое продолжение имиджа компании.

Таким образом, личность руководителя играет определяющую роль в бизнесе, то очень часто именно по ней всей компании в целом дается оценка. Соответственно, важно понимать, что входит в имидж современного руководителя, и уметь с этим работать. Можно выделить следующие составляющие имиджа руководителя:

- Индивидуальные характеристики: внешность, психологические особенности, личностный тип, характер, индивидуальный стиль управления и т.д.;

- Социальные характеристики. Основная из них – социальный статус.

- Ценности – базовые внутренние установки и принципы, на которые человек опирается при принятии решений. Они оказывают очень мощное влияние на всю корпоративную культуру компании;

- Стратегические цели руководителя, его видение развития и будущего компании. Она определяет то, в каком месте сейчас находится начальник и где бы он хотел оказаться в будущем. От нее зависят цели всей компании и руководителя. Именно на его личной миссии основывается личная миссия всей организации.

Существующие методики подбора топ-менеджмента компании учитывают то, что образ руководителя должен соответствовать желаемому образу компании в расчете на целевую аудиторию.

Важными составляющими эффективного управления являются, помимо роста прибыли компании, сохранение и повышение ее деловой репутации и авторитета. При этом деловая репутация компании во многом зависит от деловой репутации топ-менеджеров, однако существующие рейтинги ведущих руководителей, которые базируются на оценке их годового дохода, зачастую не позволяют ее оценить. [5]

Исследованиями деловой репутации руководителей за рубежом занимаются многие компании. Зарубежные бизнес-сообщества давно осознали, что репутация руководителя такой же деловой актив, как, например, бренд или торговая марка. Положительная деловая репутация топ-менеджера, его профессионализм и опыт является составной частью гудвилла компании (превышение покупной стоимости активов над их фактической ценой).

Широко известная личность руководителя, его профессионализм и деловые качества в условиях современной экономики представляют собой несомненное преимущество компании. Но также важно понимать, что любая компания несет риски, связанные с деловой репутацией топ-менеджера. Мировой опыт показывает, что чем крупнее и известнее компания, тем выше степень и значимость репутационных рисков.

На сегодняшний день в российской экономике небольшое количество компаний, за исключением банковской сферы, которые серьезно занимаются вопросами снижения репутационных рисков и создания позитивного образа руководства в глазах общественности. Однако развитие информационных технологий, повышение степени публичности российских компаний, а вместе с тем и внедрение корпоративных стандартов управления делает актуальными эти вопросы для любой сферы бизнеса.

Репутационный риск неразрывно связан с личностью руководителя компании. Нельзя нанести ущерб репутации руководителя, не причинив материальный ущерб компании. Руководитель воспринимается общественностью как лицо компании. Поэтому все решения и поступки этого человека, о которых становится известно, неизменно влияют на отношение к продукции компании и к компании вообще.

Безусловно, репутация топ-менеджера — это лишь одна из частей, складывающихся в отношение к компании в целом. Но эта часть крайне важная, зачастую — самая важная. Персонификация имеет огромное значение, о каком бы процессе, сообществе или ситуации ни шла речь. Нам очень важно, с кем мы имеем дело. Сам по себе этот факт не уменьшает значения других важных факторов — эффективности работы организации, прибыльности компании, истории развития и т. д.

Существующие инструменты, используемые для оценки репутационного риска, ограничены, т.к. провести количественную оценку данного вида риска достаточно сложно. В большинстве своем подходы к оценке риска потери деловой репутации сводятся к экспертным заключениям и качественным оценкам. Тем не менее существуют и подходы, дающие количественную оценку.

Для оценки репутационного риска достаточно часто применяется многофакторная модель ценообразования активов, в которой исследуется корреляция доходности капитала и переменной, представляющей фактор репутации, которая определяется с помощью метода, основанного на изучении конкретного события. Данный метод позволяет определить, насколько волатильность дохода, наблюдавшаяся в течение изучаемого периода, была связана с отклонениями величины дохода от ожидаемого значения и дает возможность измерить репутационный риск.

Другой метод измерения основывается на остаточном риске. При его использовании устанавливается общая волатильность доходов, из которой вычитается волатильность, присущая рыночным, кредитным и

операционным рискам. При этом не следует забывать, что репутационный риск является комплексным риском и тесно связан с другими видами риска, что может привести к искажению полученного результата. [3]

Существующие методы оценки не позволяют оценить репутационные риски топ-менеджмента отдельно. Дать оценку представляется возможным только в совокупности с другими репутационными рисками компании.

Свобода доступа к информации – характерная черта современного мира и даже самые влиятельные корпорации не в состоянии помешать информационной открытости. Именно по этой причине представителям бизнеса жизненно важно выработать стратегический подход к управлению своей репутацией. В этих условиях топ-менеджмент крупных компаний чаще других сотрудников подвергается нападкам со стороны общественности, причем критикуются даже их благотворительные и социальные проекты, в которых граждане видят попытку компаний "обелить" себя, оправдаться в непомерных доходах.

Важно понимать, что репутационный риск руководства достаточно специфичен и использовать стандартные инструменты управления им не представляется возможным.

Можно выделить следующие методы:

1. Внедрение стандартов корпоративного управления;
2. Максимальное раскрытие информации о топ-менеджменте, включающей личную и профессиональную биографию, достижения, увлечения и интересы.
3. Использование современных методик подбора топ-менеджмента (хедхантинг, услуги специализированных кадровых агентств)
4. Создание в структуре компании подразделений по связям с общественностью, которые будут способствовать формированию желаемого образа руководства и компании в целом в глазах общественности.
5. Применение топ-менеджментом технологий персонального брендинга.

Относительно новым для российских компаний инструментом управления деловой репутацией является репутационный аудит. За все время, что существует сфера репутационного консультирования в России, сложилось не так много команд, способных проводить такого рода исследования на должном уровне. Объяснение тому лежит в специфике исследовательских методов, на которых базируется репутационный аудит: это в первую очередь кабинетный анализ текстов, предназначенных для коммуникации с внешней средой, публикаций деловой и финансовой прессы, обзоров аналитиков рынка, а также экспертные интервью с топ-менеджерами как носителями репутации компании.

При этом, необходимо отметить, что особенность репутационного риска состоит в том, что его нельзя свести к нулю. Данный риск

присутствует всегда, и можно снизить вероятность его возникновения путем своевременной оценки и грамотного управления.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: действующая редакция от 31.12.2014 / [Электронный ресурс] / Консультант-плюс. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/popular/gkrfl/> (дата обращения: 18.03.2015).
2. Десмонд Г., Келли Р. Руководство по оценке бизнеса – М.: Российское общество оценщиков Академия оценки, 1996. – 264 с.
3. Задорожко Д.С. Современные подходы к оценке деловой репутации репутационного риска / [Электронный ресурс] / Задорожко Д.С. – Управление экономическими системами – 2013. – № 10. – Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/12205/> (дата обращения: 18.03.2015).
4. Заман Ариф. Репутационный риск: управление в целях создания стоимости / Пер. с англ. Ю. Кострубова – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2008. – 416 с.
5. Ханнанова Т.Р. Опыт оценки деловой репутации топ-менеджеров на примере европейских стран // Российское предпринимательство. — 2009. — № 10 Вып. 2 (100). — с. 72-76. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/12205/>

Гончаренко Д.В.

студент 3 курса

Картамышева К.В.

студент 3 курса

Голубева Т.В.

научный руководитель, доцент

кафедры организации и производства

Самарский государственный аэрокосмический

университет имени академика С.П Королева

Россия, г. Самара

ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

По мере экономического роста страны усложняются межотраслевые и территориальные экономические связи, все более актуальной становится проблема повышения эффективности общественного производства.

Автомобилестроение - одно из важнейших звеньев народного хозяйства, взаимосвязанное со всеми материальными отраслями и непромышленной сферой. Сегодня данная отрасль является перспективной, но, на данный момент, отстающей - здесь можно выявить множество несовершенств и слабых сторон, усиление которых поможет максимизировать прибыль и стабилизировать работу предприятия этой отрасли. Одной из главных проблем является нехватка собственных оборотных средств в автомобильной промышленности.

В данной работе в качестве объекта исследования выбрана крупнейшая [российская автомобилестроительная](#) компания, производящая легковые автомобили - ОАО «АВТОВАЗ».

Для определения состояния собственных оборотных средств ОАО «АВТОВАЗ» был проведен анализ на основе таких показателей: коэффициент маневренности собственных оборотных средств; коэффициент автономии; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

Коэффициент маневренности рассчитывается как отношение собственных оборотных средств к собственному капиталу:

$$(1) \quad K_M = \frac{стр.490 - стр.190}{стр.490}$$

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Рекомендуемое значение равно 0,5 [1].

На рисунке 1 представлена динамика рассчитанных значений коэффициента маневренности.

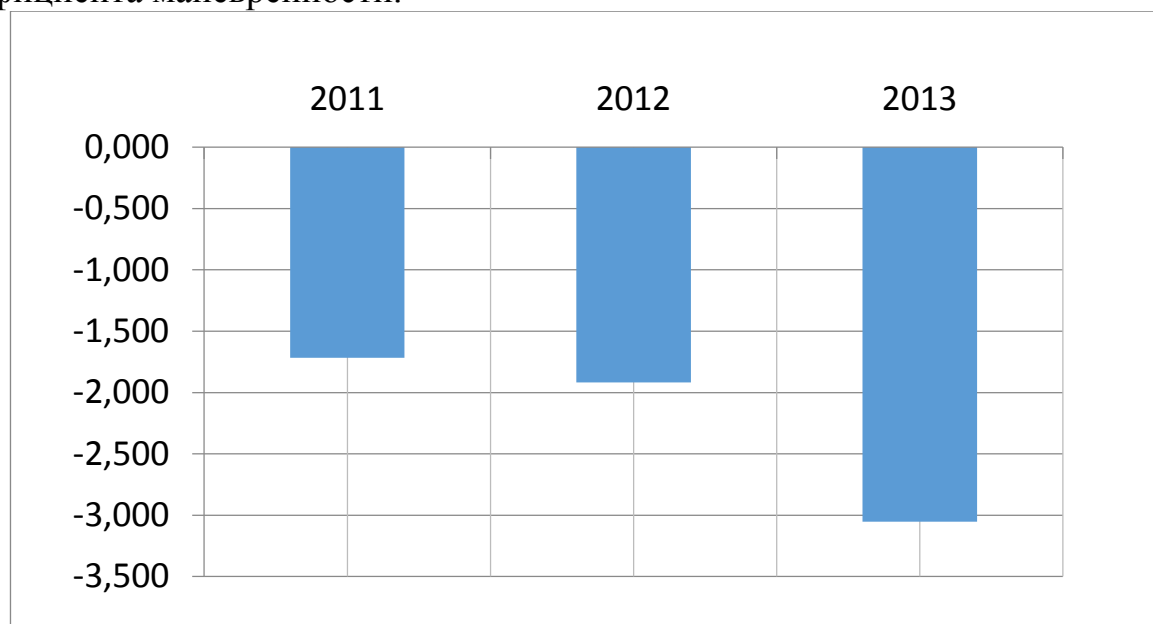


Рисунок 1. Динамика коэффициента маневренности

Коэффициент маневренности является отрицательной величиной, что говорит о нехватке собственных средств. Необходимо заметить, что дефицит собственных средств с течением времени прогрессирует, что свидетельствует о недостаточном количестве наиболее мобильной части активов – денежных средств. На предприятии нет достаточного капитала для того, чтобы сформировать не только внеоборотные, но и текущие активы.

Коэффициент автономии определяется как отношение собственных средств к совокупным активам.

$$(2) \quad K_A = \frac{стр.490}{стр.700}$$

Коэффициент автономии характеризует долю собственности владельцев предприятия в общей сумме активов. Чем выше значение коэффициента, тем более предприятие финансово устойчиво и тем менее зависимо от сторонних кредитов. Нормативное значение для этого показателя более или равно 0.5 [2].

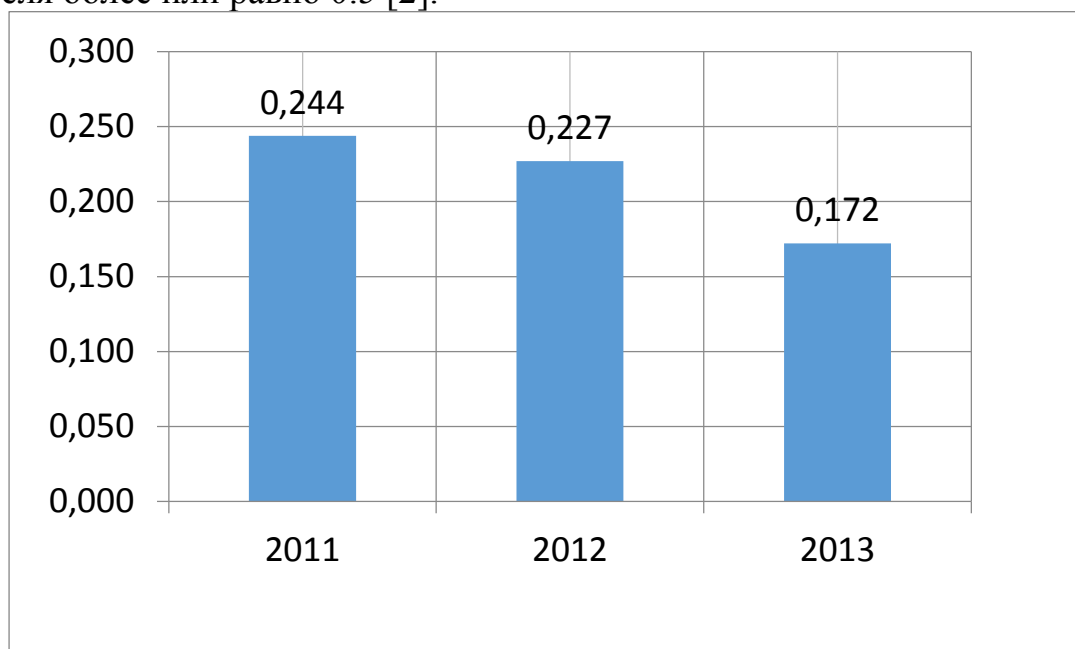


Рисунок 2. Динамика коэффициента автономии

На рисунке 2 можно видеть, что на всем рассматриваемом периоде коэффициент автономии лишь дальше удаляется от нормативного значения.

Анализ коэффициента автономии выявил отрицательную динамику. Из чего можно сделать вывод, что «АВТОВАЗ» зависим от заемных источников финансирования и его финансовое положение неустойчиво.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами определяется как отношение собственных оборотных средств к величине оборотных активов предприятия

$$(3) \quad K_{occ} = \frac{(стр.490 - стр.190)}{стр.290}$$

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Нормативное значение равно 0.1.

Полученные значения представлены на рисунке 3.

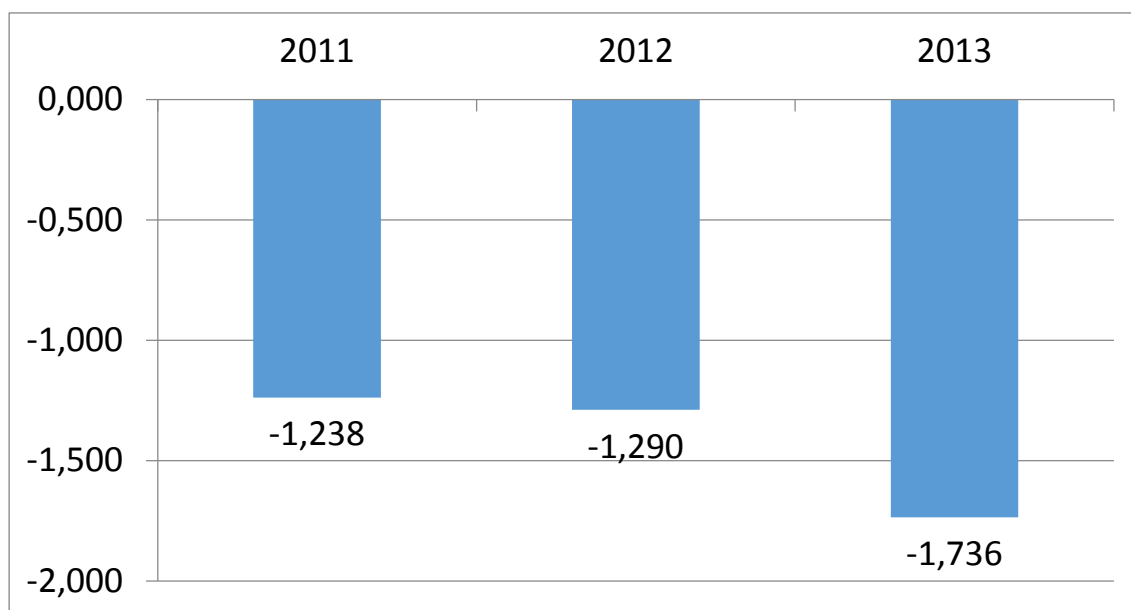


Рисунок 3. Динамика коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами предприятия «АВТОВАЗ» далек от нормативного значения, что говорит о неплатежеспособности компании. Таким образом, и на основе анализа других показателей можно утверждать, что большая часть активов сформирована за счет заемных средств, причем эта часть увеличивается.

Исходя из результатов проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что компания ОАО «АВТОВАЗ» имеет прогрессирующий дефицит собственных средств и быстроликвидных активов.

Всё это говорит о том, что руководству предприятия необходимо принимать меры по повышению доли собственных средств в числе оборотных и внеоборотных активов. Для этого компании необходимо увеличить долгосрочные заимствования, уменьшить иммобилизацию средств во внеоборотные активы, но только не в ущерб производству, а так же нарастить собственный капитал увеличением Уставного капитала, снижением дивидендов и увеличением нераспределенной прибыли и резервов, подъемом рентабельности с помощью контроля затрат и агрессивной коммерческой политики.

Использованные источники:

1. Донцова Л.В.; "Анализ бухгалтерской отчетности", М, издательство ДИС, 2011.
2. Шеремет А.Д.; Сайфулин Р.С; "Методика финансового анализа", М, издательство ИНТРА М, 2011.
3. <http://www.lada.ru/>

*Горелов Б.А., к.э.н.
заведующий кафедрой
«Экономика инноваций и управление проектами»
Коржуева Л.М., к.э.н.
доцент
МАИ (НИУ)
Россия, г. Москва*

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА, КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УНИВЕРСИТЕТА

При разработке механизма управления и контроля экономической деятельностью университета необходимо ориентироваться на концепцию, которая отражает задачи и цели, методы и принципы, стратегию и тактику университета. Концепция должна отражать проблемы формирования и использования финансовых средств и их контроля, обосновывать управленческие решения, выделять ключевые факторы для формирования информационного поля денежных потоков. Сегодня, постоянно развивающиеся информационные технологии, позволяют сформировать информационное поле денежных потоков на основе современных информационных платформ.

Основным назначением Информационной системы (далее Система) является ведение непрерывного, полного, взаимно увязанного по видам, «прозрачного» управленческого учета, основанного на единых принципах и правилах ведения экономической деятельности университета.

Главными целями эксплуатации Системы являются:

- создание условий для развития инновационной и предпринимательской инициативы подразделений и коллективов университета;

- развитие университета на основе расширения экономической самостоятельности научных и образовательных подразделений в сочетании с обязательным участием в консолидированных усилиях по содержанию и развитию материально технической базы и инфраструктуры университета.

Задачи, решаемые Системой:

- управление полным жизненным циклом финансово-экономической деятельности университета, в том числе: планирование, учет, мониторинг и контроль исполнения бюджета университета, анализ доходов и расходов научной, образовательной и иной деятельности;

- управление единой нормативно-справочной информацией в части финансово-экономической деятельности университета;

- формирование в соответствии с «Положением об экономической деятельности университета» формализованной статистической и аналитической отчетности, обеспечение структурных подразделений и руководства университета оперативной, полной, достоверной, взаимно увязанной информацией (единая информационная среда) по всем аспектам

экономической деятельности, а также формирование отчетов во внешние организации;

– поддержка принятия решений по вопросам планирования и управления доходами и расходами университета;

– обеспечение интеграции Системы с Системами расчета зарплаты и бухгалтерского учета.

– «Зарплата и Кадры» и «Бухгалтерия»

Основными функциями Системы является:

- формирование финансовых данных - информации, однозначно определяющей отдельную финансово-хозяйственную операцию, представленная в виде денежной суммы (в рублях), которой присущ уникальный набор значений независимых параметров, характеризующих финансовую операцию и делающих её отличной от других операций,

- расчет финансового результата - количественная характеристика экономической деятельности по выполнению программно-целевой задачи (задач), определяемая за отчетный или налоговый период, либо по окончании срока действия задачи, путем алгебраического суммирования финансовых данных с учетом смыслового содержания статей аналитического учета. Финансовый результат может рассматриваться в нескольких аспектах: остаток оборотных средств, экономия фонда оплаты труда, сформированная прибыль (собственные средства), убыток.

Структура информационного поля денежных потоков бюджетного процесса представлена на рис. 1.

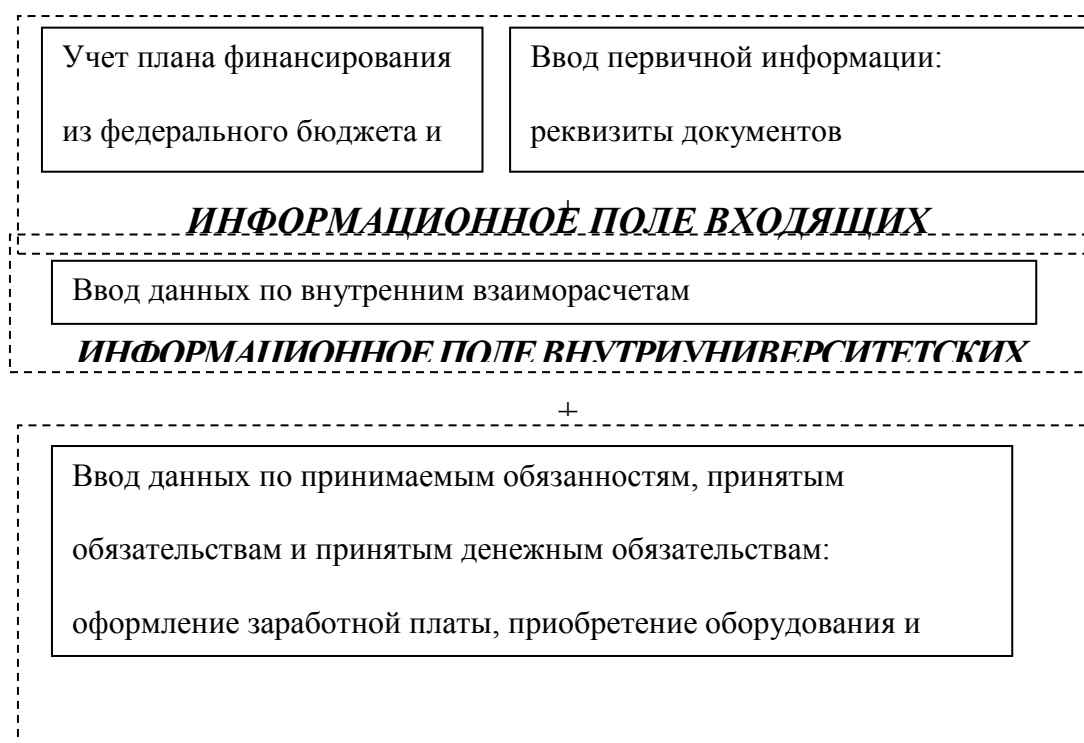


Рис. 1 Структура информационного поля денежных потоков

Состав Системы формируется из нескольких подсистем:

- подсистема «Нормативно-справочной информации» предназначена для ввода, систематизации, хранения, кодировки и использования информации в виде справочников,

- подсистема «Договор» предназначена для ввода, систематизации, хранения и подготовки к использованию информации о договорах, заключаемых университетами с другими лицами,

- подсистема «Контрагенты» предназначена для ввода, систематизации, хранения и подготовки к использованию информации о контрагентах университета,

- подсистема «Расход-поступление» предназначена для ввода, систематизации, хранения и анализа финансовых данных, характеризующихся рядом независимых параметров,

- подсистема «Финплан» предназначена для формирования, хранения и использования финансовых данных, составляющих доходную и расходную части сметы и финансового плана по каждой программно-целевой задаче, которой открыта лимитная карточка, при этом финансовые данные расходной части должны быть структурированы по статьям аналитического учета,

- подсистема «Бюджет университета» предназначена для формирования, использования и хранения финансовых данных, представляющих централизованную составляющую расходной части консолидированного бюджета университета,

- подсистема «Администрирования» должна выполнять тривиальный набор функций администраторов баз данных.

Создаваемая Система должна быть совместима с Системами, при помощи которых университет ведет бухгалтерский и налоговый учет, что позволяет анализировать данные в режиме on-line. Ее архитектура, должна обеспечивать длительное непрерывное функционирование единой сетевой исполняемой модели распределённого адаптивного информационно-функционального пространства автоматизированной системы управления, инвариантной к изменению целей и организационно-правовой структуры. Процесс создания информационной системы представляется как стандартная модель разработки IT-программ.

Использованные источники:

1. Управленческий учет в государственных учреждениях// <http://www.ecorys.ru/2012-02-16-13-09-49>

2. Концепция создания интегрированной автоматизированной информационной системы Минобразования России // www.informika.ru.

*Горохова Е.О.
бакалавр
направление «Экономика»
Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса
Россия, г. Владивосток*

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «АВТОВЕК»)

Аннотация: Статья посвящена определению эффективных и современных методов управления дебиторской задолженностью коммерческого предприятия для ООО «Автовек». Результаты исследования могут быть использованы в работе отделов экономического анализа как исследуемого предприятия, так и других предприятий.

Ключевые слова: анализ финансового состояния, дебиторская задолженность.

Эффективное управление дебиторской задолженностью предприятия на сегодняшний день является одной из первоочередной и актуальной задачей для решения которой требуется провести исследования в этой области.

Поддебиторской задолженностью понимается задолженность организаций и физических лиц данной организации (например, задолженность покупателей за приобретенный товар или оказанные услуги, задолженность подотчетных лиц за выданные им денежные суммы и пр.). Соответственно, организации и лица, являющиеся должниками данной организации, называются дебиторами [1].

В целом под активом понимается имущество, имущественные блага и права субъекта, имеющие стоимостную оценку [1]. Будущая экономическая выгода, воплощенная в активе - это потенциальный, прямой или косвенный вклад в приток денежных средств субъекта.

Как актив дебиторская задолженность имеет следующие характеристики:

во-первых, представляет собой будущую экономическую выгоду, при условии, что существует уверенность в том, что счета дебиторов будут оплачены (в противном случае дебиторская задолженность считается расходом);

во-вторых, дебиторская задолженность - это ресурсы, которыми управляет предприятие (причем права на выгоду или потенциальные услуги должны быть законны или иметь юридическое доказательство возможности их получения);

в-третьих, права на экономическую выгоду должны быть юридически закреплены (например, договором купли-продажи) [5].

В качестве основных задач управления дебиторской задолженностью [4] выделяются следующие:

- анализ состояния дебиторской задолженности, ее состава и структуры;
- формирование аналитической информации, позволяющей контролировать дебиторскую задолженность;
- определение реальной стоимости дебиторской задолженности в условиях меняющейся покупательной способности денежных средств;
- анализ и разработку политики расчетов, обоснование условий предоставления кредита отдельным покупателям;
- контроль за соответствием условий предоставления кредита покупателям и получения коммерческого кредита от поставщиков;
- прогнозирование инкассации дебиторской задолженности.

На величину дебиторской задолженности оказывают влияние [7]:

- общий объем продаж организации;
- условия расчетов с дебиторами;
- политика взыскания дебиторской задолженности. Чем большую активность проявляет предприятие во взыскании дебиторской задолженности, тем меньше ее остатки и тем выше качество дебиторской задолженности;
- платежная дисциплина покупателей;
- состояние бухгалтерского учета, обоснованность проведения инвентаризации, наличие эффективной системы внутреннего контроля;
- качество анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов [7].

Проведём анализ управления дебиторской задолженностью на примере ООО «Автовек». Прежде чем приступить к анализу дебиторской задолженности, необходимо провести анализ общего финансового состояния предприятия [3].

Анализ общего финансового состояния предприятия ООО «Автовек» показал, что данное предприятие финансово зависимо, ему необходимо увеличивать собственный капитал. Для этого необходимо быстрее погашать свою кредиторскую задолженность, активнее работать с потенциальными клиентами. Оценку дебиторской задолженности начнем с изучения её состава и структуры (таблица 1).

Таблица 1 - Анализ состава и структуры дебиторской задолженности ООО «Автовек»[2]

Расчёты с дебиторами	2012		2013		2014		отклонения (+; -)			
	сумма, тыс. руб.	уд.вес, %	сумма, тыс. руб.	уд.вес, %	сумма, тыс. руб.	уд.вес, %	2013 / 2012		2014 / 2013	
							сумма, тыс. руб.	уд.вес, %	сумма, тыс. руб.	уд.вес, %
За работы, услуги	805,63	61,7	772,74	63,9	1219,43	82,6	-32,89	2,2	446,69	18,7
С бюджетом	311	23,8	0	0	0	0	-311	-23,8	0	0
Авансы выданные	0	0	198	16,4	0	0	198	16,4	-198	-16,4
Прочие дебиторы	188	14,5	237	19,7	256	17,4	49	5,2	19	-2,3
Итого:	1304,63	100	1207,74	100	1475,43	100	-96,89	0	267,69	0

Согласно данным, приведенным в таблице 1, расчёты за оказанные работы (услуги) составляют наибольшую долю всей дебиторской задолженности ООО «Автовек» за весь анализируемый период, которая с каждым годом увеличивается. Такое изменение дебиторской задолженности приводит к снижению платёжеспособности исследуемого предприятия.

После общего ознакомления с составом и структурой дебиторской необходимо дать оценку её с точки зрения реальной стоимости влияния на финансовую деятельность предприятия, т. е. целесообразно проанализировать данные дебиторской задолженности, которые группируются по срокам образования. Кроме того, использование этих данных облегчает проведение инвентаризации состояния расчётов с дебиторами.

Анализ дебиторской задолженности по срокам образования показал, что основная задолженность составляет 3-6 месяцев: по статье «За работы, услуги» равна 1219,43 тыс. рублей, а по прочим дебиторам 256 тыс. рублей. Следовательно, если ежемесячно проводить подобный анализ, то руководство предприятия ООО «Автовек» будет иметь чёткое представление о состоянии расчётов с покупателями и заказчиками, что позволит своевременно выявлять просроченную задолженность, общие тенденции расчётной дисциплины и конкретных заказчиков, наиболее часто попадающих в число ненадёжных плательщиков.

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчётах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция, за счет того, что позволяет улучшить финансовый результат компании.[6] Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО «Автовек» приведен в таблице 2.

Проведенный анализ оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия ООО «Автовек» показал, что на исследуемом предприятии, четко прослеживается положительная динамика увеличения периода погашения дебиторской задолженности, это отрицательно сказывается на его финансовых результатах (оборотная дебиторская задолженность 2014 г. по сравнению с 2013 г. снизилась, период погашения дебиторской задолженности увеличился на 1 день, эта тенденция в условиях инфляции будет сохраняться, поэтому следует усилить контроль за дебиторской задолженностью).

Таблица 2 - Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО «Автовек»[2]

Показатели	2012	2013	2014	Отклонения (+; -)	
				2013/2012	2014/2013
Выручка от реализации продукции, работ, услуг, тыс. рублей	20052,92	19438,7	19551,04	-614,22	112,34
Дебиторская задолженность, тыс. рублей	1304,63	1207,74	1475,43	-96,89	267,69
Оборачиваемость в разгах	15,4	16,1	13,3	0,7	-2,8
Период погашения дебиторской задолженности, дни	23,7	22,7	27,4	-1	4,7

Сопоставление сумм дебиторской и кредиторской задолженности показывает, что предприятие ООО «Автовек» на протяжении всего анализируемого периода имеет пассивное сальдо задолженности, т.е. финансировало отсрочки платежей своих должников за счёт неплатежей кредиторам. Указанные обстоятельства свидетельствуют о неэффективном использовании денежных средств и отсутствии должного контроля со стороны руководителей предприятия за состоянием расчётов.

Таким образом, анализ дебиторской задолженности и оценка ее реальной стоимости заключается в анализе задолженности по срокам ее возникновения, в выявлении безнадежной задолженности и формировании на эту сумму резерва, но сомнительным долгам. Определенный интерес представляет анализ динамики дебиторской задолженности по срокам ее возникновения и/или по периоду оборачиваемости. Подробный анализ позволяет сделать прогноз поступлений средств, выявить дебиторов, в отношении которых необходимы дополнительные усилия по возврату долгов, оценить эффективность управления дебиторской задолженностью.

То есть, если правильно подойти к совершенствованию механизма управления дебиторской задолженностью ООО «Автовек» возможно

повысить ее оборачиваемость и сократить длительность кругооборота дебиторской задолженности и тем самым улучшить состояние дебиторской задолженности предприятия.

Использованные источники:

1. Бочаров В.В. Финансовый анализ: учеб.пособие / В.В. Бочаров. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 240с.
2. Годовая бухгалтерская отчетность ООО «Автовек» за 2012-2014 гг.
3. Даниловских Т.Е. Анализ финансового состояния предприятия как основа формулирования перспектив его развития (на примере ОАО «Уссурийский бальзам») // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. – 2014. – №6. – С.194-200.
4. Ефимова О.В. Финансовый анализ: учеб.пособие/ О.В. Ефимова, Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2013. – 346 с.
5. Илышева Н.Н. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. - М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2013. – 256 с.
6. Некрасов С.О., Кузьмичева И.А. Анализ финансовых результатов коммерческой организации // Экономические науки в России и за рубежом. – 2014. – №XV. – С.75-77.
7. Савалей В.В. Стратегия и тактика финансового менеджмента // учеб.-практ. пособие / В.В. Савалей; М-во образования и науки РФ. – Владивосток: ДВГАЭУ, 2004.

Гребнева М.Е., к.э.н.

доцент

Харская А.А.

студент

Курский Государственный Университет

Россия, г. Курск

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ СЛУЖБЫ

В современных рыночных условиях происходит возрастание роли и значения бухгалтерского учета как составляющей анализа в целях управления и контроля над деятельностью организации. Это объясняется необходимостью использования экономических методов управления деятельностью хозяйствующих субъектов. Он должен базироваться на единых методологических основах учета и отчетности, построенных на научных принципах, требованиях как отечественных, так и международных стандартов.

Бухгалтерский учет с точки зрения системы управления представляет собой часть информационной системы обратной связи, ее основу. Он призван обеспечивать все уровни управления организации информацией о фактическом состоянии управляемого объекта, а также обо всех

существенных отклонениях от заданных параметров, ибо без такой информации невозможно осуществлять другие функции управления и принимать эффективные управленческие решения.

Бухгалтерский учет является упорядоченной системой. Важнейшим вопросом является определение целей ее деятельности. Принципы функционирования бухгалтерии целиком и полностью основаны на задачах, стоящих перед бухгалтерским учетом, определенных Федеральным законом «О бухгалтерском учете». Прежде чем оценивать эффективность исполнения обязанностей бухгалтерией, необходимо убедиться, что выполняются следующие условия:

1) ведение бухгалтерского учета соответствует требованиям действующего законодательства РФ и нормативным правовым актам для целей формирования полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении.

2) организован документооборот и обмен данными бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, в том числе между подразделениями организации, в целях обеспечения

3) проводится оперативный и систематический анализ данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в целях выявления внутрихозяйственных резервов обеспечения финансовой устойчивости организации. [1]

В современных экономических условиях актуальной задачей становится обеспечение минимизации затрат предприятий на создание эффективной системы бухгалтерского учета. В настоящее время практически отсутствуют методические разработки практического ее решения. В то же время качественные оценки показывают, что существуют критерии позволяющие определить оптимальную организацию системы бухгалтерского учета.

Качество выполнения обязанностей бухгалтерской службы характеризуется степенью реализации требований клиентов, ростом финансовых показателей компании, повышением удовлетворенности служащих компании своей работой. основополагающим условием является наличие грамотных, квалифицированных кадров, ознакомленных с основными принципами ведения учета.

22 декабря 2014 года приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации был утвержден профессиональный стандарт для бухгалтеров. На данный документ при формировании кадровой политики с 1 января 2016 года будут обязаны ссылаться все бюджетные предприятия или предприятия с государственным участием, остальные же – имеют право выбора, однако выгода использования стандарта очевидна. Документ подробно описывает суть и назначение профессии, а также критерии соответствия сотрудника запросам компании. Ключевая информация содержится в функциональной карте. Ее суть заключается в

выделении шести обобщенных трудовых функций бухгалтера, которые в свою очередь детализируются: ведение бухгалтерского учета, составление бухгалтерской (финансовой) отчетности организации, осуществление внутреннего контроля, предоставление налоговых консультаций в организации, управление финансовыми потоками, составление консолидированной финансовой отчетности. Документ установил минимальные требования к уровню образования, которое должно быть не ниже среднего профессионального, и к опыту работы - не менее трех лет стажа по специальности.

Основным вопросом является возможность оценки выполнения цели. Предлагается для описанных в профессиональном стандарте трудовых функций использовать следующие индикаторы: качество, время, стоимость, производительность, эффективность. Необходимо прослеживать их динамику за отчетный период. Например, сокращение времени на выполнение операций, выполнение бюджета или сокращение затрат на обслуживание бухгалтерской службы, качество подбора персонала. В качестве основы для программы мотиваций и развития целесообразно использовать результаты внутреннего аудита. [2]

Один из важнейших показателей функционирования системы - ее эффективность. Чтобы сравнить или оценить систему бухгалтерского учета, как подсистему, необходимо разработать ее экономико-математическую модель. Здесь немаловажным является выбор правильного критерия оценки эффективности. Самый распространенный и используемый критерий - «эффективность-стоимость». И крайне важен выбор правильного понятия эффективности. Например, выбрав прибыль предприятия в качестве критерия, увеличение затрат на систему бухгалтерского учета может не обеспечить рост прибыли предприятия, а в некоторых случаях может даже привести к сокращению дохода предприятия. А если выбрать предотвращенный ущерб, который может получить организация при отсутствии у него надлежащей бухгалтерской службы, то можно определить, что существует некий оптимум затрат на создание и поддержание на должном уровне системы бухгалтерского учета, при котором потери будут минимальны. Предотвращенный ущерб - это штрафные санкции фискальных органов. Еще один критерий – издержки упущенных возможностей. Это неполученные доходы в виде экономии при налогообложении, а также не использование путей минимизации налогообложения. [3]

Традиционный подход к оценке эффективности функционирования бухгалтерской службы – по факту выполнения обязанностей – не позволяет в полной мере использовать потенциал каждого отдельного звена, то есть сотрудника. Поэтому на сегодняшний день актуально такое направление в кадровой работе, как оценка персонала, основанная на компетенциях. Модель компетенций – это набор требований, предъявляемых к сотруднику, занимающему определенную должность, с учетом стратегических целей

компании. Иными словами, компетенция – это желаемая форма поведения сотрудника с точки зрения организации. Каждая должность предполагает приоритетные задачи, выполняя которые работник вносит личный вклад в общее дело. Процесс разработки модели индивидуален для каждого предприятия и включает: 1) формирование набора требований к должности 2) разработка оценочной шкалы 3) разработка инструментов оценки (задания-презентации, интервью, испытания)

К решению об оценке эффективности системы бухгалтерского учета необходимо подходить, учитывая все возможные качественные критерии. Разработка критериев оценки функционирования служб – исключительно индивидуальная процедура, стоящая на одном ряду с разработкой стратегии, карты целей, бизнес-процессов. Условно можно лишь предопределить «стандартный» функциональный набор индикаторов, присущих любой бухгалтерии: 1) Коэффициент загруженности - учитывает интенсивность работы, рассчитывается в процентах как отношение расчетного рабочего времени к фактическому отработанному. Превышение коэффициента 100% говорит о перевыполнении работником своих полномочий. В данном случае это указывает на необходимость премиальной платы или необходимость в дополнительном работнике. 2) Текучесть кадров департамента. Определяется как отношение уволенных за период к среднесписочной численности. 3) Сумма штрафов за нарушение норм бухгалтерского законодательства 5) Сумма налогов 5) Количество претензий и замечаний со стороны проверяющих органов 6) Количество ошибок в бух учете, выявленных в процессе аудита 7) Сумма убытков, возникших из-за наличия кассовых разрывов 8) Пени и штрафы по просроченной кредиторской задолженности 9) Количество ошибок при осуществлении платежей.[2]

Использованные источники:

1. Федеральный Закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (в ред. Федерального закона от 28.12.2013 N 425-ФЗ) [Электронный ресурс]. URL: http://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/01/main/FZ_o__bukh_uchete_s_izmen__s_1_yanvarya_2014_g._-_09.01.2014.pdf (дата обращения: 27.04.2015).
2. Ведущий портал кадрового менеджмента. Статья / Клочков Алексей «КРП для бухгалтера» [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://hrm.ru/kri-dlja-bukhgaltera> Дата обращения 02.05.2015 г.
3. Форум «III ММФФ» Статья / Нурмухамедова Д.И. «Критерии оценки эффективности системы бухгалтерского учета организации», 2014г.

Дзюбенко И.Б.
научный сотрудник
Институт Экономики и Организации Промышленного
Производства СО РАН
Россия, г. Новосибирск

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ УЧАСТНИКОВ СИСТЕМЫ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ

Аннотация

Российские франчайзеры зачастую игнорируют закономерности франчайзинга, признанные за рубежом, в результате чего механизм франчайзинга в нашей стране функционирует менее интенсивно и эффективно, чем в других странах. Анализ финансовых взаимоотношений действующих на российском рынке франчайзеров позволил обозначить основные проблемы в данной области.

Ключевые слова: роялти, франчайзи, франчайзинг, франчазер, франшизная плата, эффективность.

По данным специалистов Европейской ассоциации франчайзинга, за последние три года рынок франчайзинга в России увеличился на 98%, и Россия находится в числе лидеров по динамике роста стартапов. В то же время, по неофициальной статистике, бизнес по франшизе пополняет российский ВВП на 1%, тогда как в США этот показатель достигает 10%. Таким образом, потенциал рынка франчайзинга в нашей стране очень высок. Эксперты организации оценивают его в 5 \$ млрд. и прогнозируют высокие темпы его развития в ближайшие 5 лет [1].

В условиях мирового финансового кризиса франчайзинг приобрел особую актуальность. Развитие франчайзинга способствует росту эффективности и конкурентоспособности малых предприятий, созданию новых рабочих мест.

Необходимость модернизации отечественной экономики придает франчайзингу особое значение. Новые разработки российских и зарубежных франчайзеров широко внедряются всеми участниками системы франчайзинга в тесном контакте с потребителями. Франчайзинг в этом случае выступает в качестве механизма быстрой мультипликации и внедрения инноваций. [2].

Широкое распространение франчайзинга обусловлено прежде всего существенным снижением рисков вложений в предприятия франчайзи. В наиболее критичные для развития компании первые три года в среднем в мире около 80% созданных самостоятельных предприятий прекращают свое существование. В то время как для франчайзинговых компаний доля банкротов в первые 3 года составляет менее 5%. Через 10 лет на рынке продолжают работать 90% франчайзинговых фирм и лишь 18% самостоятельных предприятий [3].

По данным исследования, проведенного NeoAnalytics, рентабельность предприятий в системе франчайзинга намного превосходит рентабельность самостоятельных независимых предприятий. Для компаний, работающих в рамках франчайзинговых соглашений, средняя рентабельность инвестиций за первые 10 лет работы составляет более 600%, тогда как для независимых предприятий – только 300%.

Франшизы российских компаний составляют 62% отечественного рынка франчайзинга, среди них около 45% - молодые предприятия, действующие в этой сфере менее 5 лет, что говорит о растущем интересе к данному методу ведения бизнеса.

В настоящее время на рынке присутствует большое количество российских франчайзеров и их количество постоянно растет. При этом в нашей стране ежегодный прирост франчайзеров в несколько раз превышает прирост франчайзи. Таким образом, лишь некоторые компании оказываются способными эффективно построить крупную и жизнеспособную систему франчайзинга.

Отдельные факты неуспешных внедрений систем франчайзинга и обанкротившихся франчайзи свидетельствуют о наличии ряда проблем, решение которых требует совершенствования системы финансовых взаимоотношений участников системы франчайзинга.

Как показывает практика, большинство франчайзеров не знает, как определить размер франшизной платы или роялти, и этот процесс происходит «наобум». Одни франчайзеры назначают роялти в размере 5% от валовой выручки франчайзи, лишь потому, что им нравится эта цифра, другие устанавливают первоначальный платеж в сумме 20-30 тыс. \$ в виду того, что это круглое число [4].

Действующие франчайзеры предпочитают использовать роялти без какого-либо определения, т.е. придерживаясь общепринятого мнения, что роялти - это плата за управленческие и другие услуги. На практике размер роялти обычно определяют не расчетным путем, а эмпирически, т.е. используя усредненные размеры роялти, установленных на основе анализа мировой практики, что совершенно недопустимо в российских условиях. Величина этих, так называемых стандартных роялти, колеблется 0,5 до 15% от цены единицы продукции или от объема продаж.

Исследование 15 франчайзеров, действующих в России, показало, что причиной слабой продажи франшиз является завышенный вступительный взнос и роялти. Зачастую при инвестировании средств франчайзер рассчитывает на доходность вложений, которая находится на уровне 30% годовых. Это достаточно низкий для малого и среднего бизнеса показатель, но франчайзи зачастую готовы принять такие условия, ожидая более низких рисков вложения своих средств в создание предприятий в системе франчайзинга. Франшизы, обеспечивающие доходность ниже 30% годовых, являются низко ликвидными.

В то же время некоторые франчайзеры, напротив, занижают размер франшизной платы и даже полностью отказываются от нее для быстрого расширения сети, что также неверно с точки зрения долгосрочного развития.

Поскольку франшизная плата - это единовременная первоначальная выплата за право ведения бизнеса под торговой маркой франчайзера на определенной территории, а также комплекс первоначальных услуг, для определения ее величины необходима оценка стоимости этих услуг и расходов франчайзера на открытие предприятия франчайзи.

Размер франшизной платы может быть установлен как определенный процент от общей суммы затрат на создание предприятия франчайзи (5-10%) или от объема продаж (5-15%). Важно организовать достоверный учет всех затрат и доходов, поэтому франчайзер должен тщательно рассмотреть и проанализировать стоимость (калькуляционную структуру) франшизы и определить вероятную прибыльность предприятия франчайзи.

В качестве примера такого подхода к определению величины франшизной платы рассмотрим данные о доходах и затратах франчайзеров в сфере общественного питания (Табл.1):

Таблица 1

Финансовые показатели
франчайзинговых предприятий общественного питания

	Subway	Ростик'с	Русское Бистро
Выручка (%)	100	100	100
Валовая прибыль (%)	61,5	62	64,5
Заработная плата (%)	12	10,2	9,6
Операционные расходы (%)	5,8	9,8	8
Арендная плата (%)	11,5	6,5	8,8
Прочие налоги (%)	7,2	7	6,8
Франчайзинговые платежи (%)	6	7	6,2
Локальная реклама (%)	1,2	2	1
Амортизация (%)	7,7	6	6,3
Прочие расходы (%)	2,5	2,2	1,8
Операционная прибыль (%)	7,2	11,5	15,3
Инвестиции (\$ тыс.)	54-140	180-350	60-250
Срок окупаемости (мес.)	18-24	24-36	18-22

Размер валовой прибыли предприятий общественного питания, входящих в тройку наиболее известных франчайзинговых сетей, колеблется в районе 60% от выручки до уплаты налогов. При этом показатели операционной прибыли существенно ниже и заметно отличаются - от 15,3% у «Русского Бистро» до 7,2% у Ростик'с. Показатель операционной прибыли взаимосвязан также с объемом инвестиций, необходимых для

организации предприятия франчайзи, и, соответственно, со сроками окупаемости данного предприятия. При более низком показателе операционной прибыли у Subway по сравнению с «Русским Бистро» сроки окупаемости предприятий данных франчайзинговых систем практически совпадают. Это во многом определяет размер франшизной платы.

Рассмотрим размеры и виды франчайзинговых платежей компаний, присутствующих на российском рынке в качестве действующих или потенциальных продавцов франшиз (Табл. 2, 3).

Таблица 2

Данные о платежах зарубежных франчайзеров

Франшиза	Франшизная плата 1996 г	Франшизная плата 2014г	Роялти, % 1996 г	Роялти, % 2014г	Начальные инвестиции \$ тыс. 1996	Начальные инвестиции \$ тыс. 2014г.
Baskin Robbins USA Co.	до 15 \$ тыс.	45- 377.6 \$ тыс	0.1	0	58.4-325.3	100.69 - 390.2
Dunkin Donuts	40 \$ тыс.	18-28 \$ тыс	4.9	6	70.3-484	369 -1740*)
Kentucky Fried Chicken	25 \$ тыс.	48, 4 \$ тыс	4	6-11	950-1400	1250 - 2530**)
McDonald`s	45 \$ тыс.	45 \$ тыс	от12,5	от12,5	363-601	1020- 2180
Pizza Hut Inc.	25 \$ тыс.	25 \$ тыс	6.5	6	218-1300	297 - 2100
Subway	10 \$ тыс	12-15 \$ тыс	8	8	54-139	85.6 - 262.85

*) от80 \$ тыс в России

***) 700 \$ тыс в России

Зарубежные франчайзеры («Subway», Kentucky Fried Chicken, McDonald`s и др.), назначают высокий процент роялти, снижая при этом франшизную плату. Это делает ее доступной для большего числа потенциальных франчайзи.

Исследования специалистов по франчайзингу и практика действующих франчайзеров, позволяют выявить взаимосвязь франчайзинговых платежей и их влияние на эффективность функционирования системы франчайзинга. Это важно учитывать при разработке стратегии и ценовой политики франчайера.

Более высокие роялти и более низкий первоначальный взнос свидетельствуют об эффективном функционировании системы и росте уровня продаж. Покупатели франшиз отрицательно реагируют на высокий вступительный взнос и положительно - на высокие ставки роялти. Франчайзерам, предпочитающим более низкую франшизную плату и относительно высокие роялти легче привлечь франчайзи,

Многие франчайзеры за период с 1996 по 2014 гг. существенно повысили размер франшизной платы. Это объясняется возросшей со временем ценностью бренда, ростом расходов франчайзера по мере развития системы, инфляцией или иными факторами.

Развитие франшизы характеризует рост количества предприятий франчайзи в системе. Так, например, количество франшиз Kentucky Fried Chicken увеличилось за анализируемый период в 5,7 раза, McDonald's открыл более 16 тыс. ресторанов, увеличив их общее количество более, чем вдвое (Табл. 3).

Об эффективности франшизы можно судить также по ее рейтингу. Рейтинг Pizza Hut Inc. вырос с 16 до 9 позиции, Dunkin Donuts переместилась с 27 на 10 позицию, рейтинг McDonald's, напротив снизился, франшиза «Subway» сохранила свои позиции в рейтинге Топ-50 лучших франшиз мира.

Таблица 3

Данные о размере компаний и их рейтинге

Франчайзер	Кол-во франшиз 1996 г	Кол-во франшиз 2014г	На территории РосРоссии	Рейтинг 1996 г	Рейтинг 2012 г.	Рейтинг 2014 г.
Baskin Robbins USA Co.	2109	6000	300	36	48	41
Dunkin Donuts	4360	15000	25	27	10	10
Kentucky Fried Chicken	5983	34000*)	около 300	9	17	14
McDonald's	13748	29 000	более 254	1	6	16
Pizza Hut Inc.	3200	13000 **)	10**)	16	9	9
Subway	12233	42500		2	2	3

*) Общее количество ресторанов франчайзера, большинство из них работают по договору франчайзинга

***) Количество собственных предприятий.

Следует отметить, что платежи крупных франчайзеров (McDonald's, Pizza Hut Inc), занимающих лидирующие позиции, не изменились. Компания Dunkin Donuts даже понизила вступительный взнос более, чем вдвое с целью обеспечения привлекательности франшиз, что позволило ей подняться с 27 на 10 строку в рейтинге лучших франшиз мира.

При этом размер роялти большинства франчайзеров, за исключением Kentucky Fried Chicken, удвоившего ставку роялти, увеличился незначительно или не изменился вовсе.

Таким образом, в процессе роста и развития системы франчайзинга франшизная плата увеличивается больше и быстрее, чем размер роялти, и соотношение этих выплат изменяется.

Совершенно иная картина наблюдается при анализе предложений российских франчайзеров (Табл. 4).

Таблица 4

Данные о платежах российских франчайзеров

Франчайзер	Кол-во франшиз	Франшизная плата, \$ тыс.	Начальные инвестиции, \$ тыс.	Роялти
Эконика-Обувь	37	30	160	0
Ол!Гуд	9	15 - 30	от 60	1,5 %, не менее 1\$тыс.
Унция	69	5	25-45	3 %
Экспедиция	357	0	21	0
Жили-Были		23	150-310	3\$тыс. в мес.
Шоколадница	32	70	150-300	7
Fast&Shine	100	0	10-30	от 1\$тыс
Календарь подарков	79	1	20	0
Kawaii Factory	42	0	10-30	0

Анализ приведенных данных, а также предложений других действующих на российском рынке франчайзеров позволил выделить ряд проблемных, на наш взгляд, ситуаций:

- платежи полностью отсутствуют («Экспедиция», Fast&Shine, «Спортландия»);
- при высоком уровне франшизной платы роялти очень малы («Альфаграфикс», «Ол!Гуд», «Жили-Были») или вовсе отсутствует; Низкий уровень роялти и высокая франшизная плата ставит под сомнение эффективность функционирования системы, так как сумма, выплачиваемая франчайзи за участие в системе определяется в основном стоимостью бизнеса;
- вместо традиционных для мировой практики франчайзинга роялти в виде процентов от выручки франчайзи, устанавливаются фиксированные выплаты, не привязанные к выручке партнера («Ол!Гуд», «Жили-Были»),
- иногда роялти вообще не предусматривается договором, и франчайзер ограничивается получением крупного паушального взноса («Эконика-Обувь», «Торговый дом "Копейка"», «Коллекция вин», «Тонус-клуб» и т. д.);
- в товарном франчайзинге, на долю которых в нашей стране сегодня приходится около половины франшиз, и потому наиболее конкурентном, первоначальный взнос и роялти не взимаются, а вознаграждение

франчайзера закладывается в оптовой цене товара, поставляемого франчайзи.

Выделим основные группы проблем, с которыми сталкиваются или столкнутся в ближайшем будущем участники российского франчайзинга.

Если франшизная плата отсутствует, значительно возрастает период окупаемости инвестиций франчайзера в создание системы. Также возникнет проблема поиска источников финансовых ресурсов для поддержания и развития системы. Кроме того, в этом случае существенно возрастают риски всех участников системы, так как франчайзи, не инвестирующие в создание своих предприятий из собственных средств, могут легко покинуть систему.

Роялти компенсируют франчайзеру упущенную выгоду (потерянную долю рынка) и возмещают затраты на создание, поддержание и развитие системы франчайзинга. При отказе от роялти франчайзер лишается возможности получения постоянного дохода и источника финансирования разработки и внедрения новых продуктов и технологий производства и продаж в будущем, когда доходы от продажи франшиз сильно сократятся.

К тому же, помимо функции дохода франчайзера, назначение роялти заключается в том, что он служит франчайзи гарантией надежности и стабильности бизнеса франчайзера.

Использование в качестве роялти фиксированных платежей приводит к отсутствию контроля за деятельностью франчайзи, снижению престижности бренда и нередко конфликту между участниками системы франчайзинга, что может стать препятствием для дальнейшего развития бизнеса. Во избежание этих проблем необходимо использование обоих видов платежей.

подавляющее большинство российских франчайзеров использует франчайзинг для стремительного расширения сбытовой сети за счет подачи франшиз, не обладая при этом известным брендом, ноу-хау, отлаженной системой производства и продаж, других базовых элементов франчайзинга. В результате большая часть риска ложится на франчайзи, что противоречит философии франчайзинга.

Таким образом, на практике наблюдается игнорирование ряда обязательных условий франчайзинга.

Во многом описанные выше ситуации и проблемы обусловлены неправильным пониманием механизма финансовых взаимоотношений франчайзинга, отсутствием опыта и традиций предпринимательства, его духа, а также особенностями российского законодательства. Франчайзинг – форма договорных отношений, все участники которых преследуют цель получения прибыли, поэтому франчайзи обязан возместить франчайзеру стоимость предоставляемой ему франшизы. Эта обязанность франчайзи в разной форме, но безусловно и однозначно возлагается на него законодательством.

Франчайзинговые платежи в России регулировались ст. 1030. ГК РФ «Вознаграждение по договору коммерческой концессии», согласно которой

вознаграждение по договору коммерческой концессии может выплачиваться пользователем правообладателю в форме фиксированных разовых или периодических платежей, отчислений от выручки, наценки на оптовую цену товаров, передаваемых правообладателем для перепродажи, или в иной форме, предусмотренной договором. Таким образом, законодательно регламентировалась выплата лишь одного из обозначенных платежей. В июле 2011 г. Президентом РФ подписан Федеральный закон N 216 «О внесении изменений в Часть вторую Гражданского Кодекса Российской Федерации», которым снят ряд ограничений, препятствовавших развитию франчайзинга. Так, на основании ст. 1030 в договорах коммерческой концессии можно одновременно использовать и периодические платежи, и первоначальный взнос. Это изменение устраняет противоречие между российским законодательством и общепринятой международной практикой.

Серьезным последствием несовершенства правовой базы является существующая фискальная политика, которая, зачастую делает франчайзинг экономически не целесообразным.

Проблемой развития франчайзинга в России является также отсутствие отечественного опыта. Если в мировой практике франчайзинг как метод ведения бизнеса используется более ста лет, то в России он появился в конце XX века в результате прихода иностранных компаний, работающих в сфере услуг. Препятствует развитию франчайзинга отсутствие должного уважения к интеллектуальной собственности, отсутствие деловой этики. По этой причине российские франчайзеры терпят убытки, а иностранные неохотно открывают предприятия в нашей стране.

Использованные источники:

1. Российская Ассоциация Франчайзинга. //Режим доступа: <http://ru.rusfranch.ru>
2. Дзюбенко И.Б. Франчайзинг как инструмент инновационного развития и интеграции малого и крупного бизнеса // Особенности роста и развития региональных социально-экономических систем : сб. ст. VI Всерос. науч.-практ. конф. Март 2010 г. / Ред. В.Д. Борисова, С.М. Васин. - Пенза: Межотрасл. науч.-инф. центр ПГСХА, ПГУ, ПГПУ, 2010. - С.58-64
3. Статистика франчайзинга [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.top-franchising.com>
4. Шейн С.А. От мороженого к интернету: Франчайзинг как инструмент развития и повышения прибыльности вашей компании: Пер. с англ./ Днепропетровск: Балланс Бизнес Букс, 2006.- 183 С.

Диваева Л.И.
Институт Экономики, Финансов и Бизнеса
Башкирский государственный университет
Алексеев О.А., к.ф.н.
научный руководитель, доцент
Российская Федерация, г. Уфа

КАДРОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Кадровая стратегия - это направление действий учитывающие ресурсные возможности и стратегические задачи для достижения поставленных целей в сфере ответственного и высокопрофессионального бизнеса. Любая организация, которая ориентирована на успешное развитие и рассматривает свою деятельность на перспективу разрабатывает кадровую стратегию.

Кадровая стратегия предприятия должна способствовать:

- раскрытию способностей работников, их творческого развития;
- созданию условий для формирования трудового потенциала;
- максимальному использованию сильных сторон персонала в целях увеличения его конкурентоспособности.

Процесс разработки и реализации кадровой стратегии организации должен происходить непрерывно.

Система кадрового обеспечения должна носить научный характер и иметь методологическую основу, а не опираться только на интуицию и опыт руководящего состава организации [2, с. 28].

При разработке кадровой стратегии нужно учитывать уровень кадрового потенциала, сложившийся в компании с учетом анализа внешней и внутренней среды компании.

Основными инструментами кадрового менеджмента на стратегическом уровне управления выступают стратегии, различающиеся по своему основному назначению. Их можно разделить на две группы: стратегии развития и стратегии функционирования.

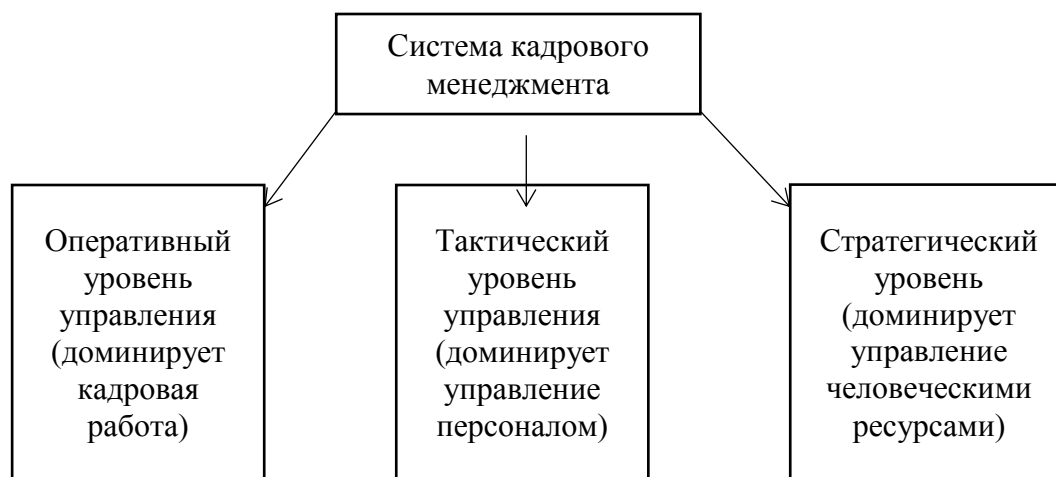


Рис. 1 – «Уровни управления человеческим фактором организации в системе кадрового менеджмента»

Стратегии функционирования связаны с поведением компании в условиях относительно неизменной и долгосрочно прогнозируемой рыночной конъюнктуры. Их можно разделить на два вида: стратегии дифференциации; стратегии лидерства в низких издержках. В первом варианте суть состоит в том, чтобы концентрировать внимание на персонал узкой специализации. Во втором варианте предприятию важно закрепить работников массовых профессий средней квалификации.

Кадровая стратегия развития должна быть направлена на поиск персонала высокой квалификации с предпринимательскими задатками. Для этого обычно привлекают кадры, обладающие творческим потенциалом.

Стратегии умеренного роста характерны для организаций, действующих в традиционных сферах и ориентированных на закрепление кадров. При необходимости, в условиях кризиса, например, такие компании могут перестраивать свою стратегию и переходить к сокращению.

Одной из важнейшей составляющей кадровой стратегии, на наш взгляд, является повышение качества жизни и создание системы социальной поддержки персонала. Кадровая стратегия должна увязывать инвестиции в развитие персонала или увеличение затрат на социальное страхование с показателями повышения производительности труда и сокращения потерь рабочего времени. К сожалению, многие руководители российских предприятий продолжают считать, что для решения сегодняшних проблем им нужны инвестиции, современное оборудование, своевременная поставка сырья, оплата продукции. В этом ряду текущих проблем вопросы, связанные с уровнем и качеством жизни работников, отходят на второй план, если вообще серьёзно рассматриваются и решаются. [1, с. 20].

Задача разработки стратегии кадровой стратегии может быть сложна в плане финансов, материальных ресурсов, уровня профессионализма. Поэтому необходимо определиться с приоритетами в выборе направления кадровой стратегии. Выбор стратегии осуществляется с учетом сильных и

слабых сторон организации и основывается на мероприятиях для усиления её возможностей. В любом случае самая проработанная стратегия не дает полную гарантию ее эффективности. Для успешной её реализации необходимо предусмотреть механизм контроля достижения показателей стратегии.

Использованные источники:

1. Алексеев О.А. Вопросы теории и практики формирования системы социально-сбалансированного управления персоналом предприятия // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2013. № 57-1. С. 20-23.
2. Богатырёва М.Р., Тимербулатова А.Р., Галимова Л.Ф. Обучение персонала как составная часть кадровой политики организации // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2013. № 57-1. С. 28-29.

*Дроздова Ю.А.
студент 4го курса
Иконникова И.В., к.э.н.
доцент
КФ МГТУ им. Н.Э. Баумана
Россия, г. Калуга*

МЕНЕДЖМЕНТ В СТИЛЕ КОУЧИНГА

Аннотация: В статье ставится задача рассмотреть эффект использования коучинга как стиля менеджмента. В результате анализа приводятся проблемы использования коучинга в российских организациях. Выявляются преимущества компании при применении руководителями данного метода.

Ключевые слова: коучинг, менеджмент, управление, персонал, коуч-менеджер.

В современных условиях без грамотного, квалифицированного управления бизнесом нельзя говорить о каком-либо развитии и прогрессе. Команда эффективных менеджеров была, есть и будет залогом успеха для любой компании независимо от профиля её деятельности. Но время предъявляет к руководителям всё новые и новые требования. Современный руководитель просто обязан владеть несколькими стилями управления и уметь применять их в зависимости от сложившейся ситуации. Где-то необходимо жесткое управление процессом, а где-то вполне достаточно этот процесс просто отслеживать, так как ситуации в бизнесе бывают самые разнообразные. Одним из наиболее эффективных стилей управления на современном этапе развития бизнеса является коучинг.

Понятие «коуч» закрепилось в Англии в XVI веке и означало карету, повозку («то, что быстро доставляет к цели и помогает двигаться в пути»). Ключевыми фигурами процесса зарождения коучинга стали Тим Гэлви, Томас Дж. Леонард, Джон Уитмор [3, с.153].

По мнению Тима Гэлви, коучинг - это один из видов индивидуального тренерства, направленного на раскрытие потенциала личности с целью максимизации собственной производительности и эффективности». Коучинг схож с наставничеством, но в отличие от него основан на организации самостоятельного поиска решения проблемы с помощью коуча, без предоставления обучаемому шаблонных решений производственных ситуаций. Коуч задает наводящие вопросы, направляя мышление. А наставничество - это обучение личным примером, целенаправленная передача профессионального опыта, практическая передача навыков более опытного работника менее опытному. В ходе обучения наставник делится своим подходом к решению бизнес задач, на примере ситуаций из прошлого. Самый лучший наставник не способен научить большему, чем знает и умеет сам.

Такой стиль руководства как коучинг может использоваться как элемент управленческого консалтинга. В отличие от консультанта, коуч не дает советов, не транслирует собственное мнение, не принимает решений, не дает готовых технологий (как и что нужно делать). Он помогает руководителю осознать его истинные цели, причины удач и неудач и определить направление изменения поведения руководителя и, соответственно, изменения и развития организации. В ситуации с коучем реальные задачи выявляются в процессе работы [1, с.239]. Коучинг ориентирован на достижение результата через раскрытие внутреннего потенциала человека. Каждый руководитель имеет свою уникальную стратегию, благодаря которой уже достиг успеха. Задача коуча сводится к тому, чтобы помочь менеджеру раскрыть свою стратегию, прежде всего, за счет выделения для этого временных и энергетических ресурсов.

В настоящее время коучинг представляют с разных позиций:

- как стиль управления сотрудниками, их группами и организацией в целом;
- модель (стиль) руководства и лидерства;
- инструмент создания обучающейся организации;
- консультирование;
- обучение и развитие.

Менеджмент в стиле коучинга подразумевает взаимодействие между руководителем и подчиненными, которое приводит к значительному увеличению эффективности и результативности работы, мотивации сотрудника, повышению личной ответственности. Теперь этот метод уже не рассматривается как вспомогательное средство для некоторых менеджеров. На сегодняшний день это самый эффективный способ работы с людьми, который внедряется в менеджмент для повышения эффективности и результативности бизнеса. Коучинг превратился в важный инструмент управления поведением сотрудников организации.

Коуч достигает прогресса при помощи специальной техники бесед, вопросов, постановки задач. Главная задача - опираясь на выстроенную в компании общую систему мотивации персонала, перейти на индивидуальный уровень, на уровень отдельной личности [2, с. 98].

Служащие под руководством коуч-менеджера уверены в своих силах и работают с большим интересом и высокой отдачей. Секрет здесь кроется в том, что менеджер при помощи вопросов или другим путем выясняет у подчиненных, какие их личные цели совпадают с целями фирмы, и, следовательно, могут быть направлены на благо бизнеса. Чаще всего материальная составляющая отходит на второй план, если человеку предлагают славу, социальное признание или просто чувство удовлетворения своей жизнью. Повышение эффективности - главное, для чего существует коучинг. Цель коучинга как инструмента управления поведением сотрудников организации - не научить чему-то, а создать условия самообучения, чтобы работая, сотрудник учился получать и добывать необходимые знания и опыт. Посредством индивидуальной нематериальной мотивации участников коуч-менеджер запускает механизм самостоятельного обретения ими **знаний**.

Управление в стиле коучинг - это формирование осознания и ответственности, исследование будущих возможностей, а не прошлых ошибок, потенциала развития, а не текущей производительности. Осознание - ясность восприятия относящихся к делу фактов и информации. Ответственность - осознанный выбор, который побуждает к действиям и ведет к самоуважению. Философия метода заключается в вовлеченности рядовых сотрудников в процесс принятия управленческих решений, которые в дальнейшем будут влиять на формирование поведения персонала и организации в целом. Прежде всего, это установление между руководством и сотрудниками партнерских отношений, создание команды, ведь в основе коуч-менеджмента лежат партнерство и доверие [4, с.389]. Изменение ценностей сотрудников вследствие внедрения коучинга представлены в таблице 1.

Кадровые ценности	Приоритеты сотрудников	
	прежние	новые
Интерес	Новое (в работе), достигнутое, сложное	Профессионализм, карьера (горизонтальная и вертикальная)
Выгода	Оплата, развитие, корпоративная культура	Рыночная стоимость (стоимость специалиста на внешнем рынке труда)
Престиж	Авторитет, партнерство	Имидж организации, рыночная позиция (место среди конкурентов)

Таблица 1 – Изменение ценностей сотрудников

Изменение кадровых ценностей в свою очередь влечет создание такой системы информационного внутрикорпоративного сотрудничества, в

которой члены команды не только дополняют друг друга, но и зависят друг от друга. Причем тем сильнее, чем сложнее текущий процесс.

Анализируя организации, применяющие коучинг, можно выделить чаще всего возникающие проблемы:

1) большинство российских менеджеров ошибочно понимают термин «коучинг» или затрудняются дать его определение;

2) Если российские организации и используют метод то, в основном, как технологию обучения персонала, т.е. подменяют понятие коучинга тренингом;

3) Использование коучинга на практике ограничено неподготовленностью руководителей среднего звена, незнанием инструментария, а также особенностями характера;

4) Коучинг требует значительных временных затрат по сравнению с традиционными, командно-административными методами руководства.

Также в ходе исследования были выявлены преимущества компании при применении руководителями методов коучинга:

- Улучшение продуктивности деятельности сотрудников, что подразумевает и сокращение цикла проекта или продукта.

- Нематериальное мотивирование персонала. Коучинг позволяет получить инициативных и деятельных сотрудников, которые по своему желанию выкладываются на все 100%.

- Коучинг предполагает ускоренное обучение и развитие персонала «без отрыва от работы».

- Высвобождение времени руководителя для исполнения стратегических функций. Мотивированный методами коучинга персонал принимает ответственность, отпадает необходимость его подгонять.

- Ускоренное создание высокоэффективных команд.

- Возникновение большего количества конструктивных идей. Коучинг и создаваемая с его помощью обстановка поощряют творческую активность и конструктивные предложения.

- Лучшее использование мастерства и ресурсов людей. Применение инструмента откроет много не выявленных ранее талантов среди сотрудников

- Сокращение бюджета на развитие персонала на 50%.

Разумеется, коучинг не является решением всех существующих проблем. Но в то же время при его использовании этих проблем может стать значительно меньше. Коучинг для руководителя - это инструмент повышения эффективности управления своими подчиненными и средство повышения собственной эффективности. Поэтому руководителю совсем не обязательно становиться профессиональным коучем и овладеть всеми тонкостями данного инструмента, вполне достаточно овладеть лишь его базовыми навыками. Коучинг необходимо принимать как стиль жизни, чтобы он стал стилем управления.

Использованные источники:

1. Аткинсон М., Чоис Т.Р. Внутренняя динамика коучинга. Том первый,- К.: Companion Group, 2013.
2. Блинов А.О. Управленческий консалтинг корпоративных организаций: Учебник для вузов.- М.: ИНФРА-М, 2012.
3. Коучинг: истоки, подходы, перспективы: Сб. ст.- СПб.: Речь, 2012.
4. Савкин А.Д., Данилова М.А. Коучинг по-русски: смелость желать,- СПб.: Речь, 2011.

*Жегульская Ю. В., к.пед.н.
старший преподаватель*

*Кемеровский государственный университет культуры и искусств
Россия, г. Кемерово*

ПРОГРАММА ВВЕДЕНИЯ СОТРУДНИКА В ДОЛЖНОСТЬ КАК СРЕДСТВО ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА

В современных условиях молодому специалисту-выпускнику вуза особенно важно не только обладать профессиональными знаниями, умениями, компетенциями, но и владеть навыками быстрого вхождения в профессию, приспособления к содержанию и условиям трудовой деятельности, требованиям организации, непосредственного трудового коллектива и других факторов квалифицированного выполнения профессиональной деятельности. Таким образом, освоение новой социальной роли, профессиональное самоопределение, формирование личностных и профессиональных качеств, опыт самостоятельного выполнения профессиональной деятельности и вхождение в профессию являются элементами профессиональной адаптации молодого специалиста.

Обычно под профессиональной адаптацией понимают «систему мер и мероприятий, которые способствуют профессиональному становлению работника и формируют у него соответствующие профессиональные качества, а также помогают в освоении работником элементов организационной культуры и принятии нового социального статуса. В современной практике управления человеческими ресурсами термин «адаптация» в основном ассоциируется с адаптацией персонала на предприятии, под которой понимается процесс ознакомления, приспособления работников к содержанию, условиям трудовой деятельности и социальной среде организации. Нередко процесс такой «адаптации» на практике носит достаточно формальный характер, реализуется без учета категории принятого на работу специалиста (выпускник учебного заведения, молодой специалист или специалист с опытом работы и багажом знаний)» [1, с. 570].

Профессиональная адаптация как один из видов социальной адаптации имеет и предметную, и социально-психологическую сторону. Предметная

сторона отражает отношение «подсистема "человек-профессия"», социально психологическая отражает отношение «подсистема "человек-человек" и "человек-коллектив"». Эти взаимосвязанные стороны являются двумя моментами единого процесса адаптации, они протекают одновременно, дополняя и интенсифицируя друг друга. При этом каждый аспект адаптации относительно самостоятелен [3, с. 29].

Исследователь В. М. Петровичев отмечает, что при рассмотрении профессиональной адаптации следует выделять «три взаимосвязанных аспекта:

а) адаптация как процесс приспособления специалиста к изменяющимся условиям профессиональной среды, характеризующийся своими пространственно-временными механизмами;

б) как результат этого процесса, характеризующийся степенью итоговой адаптированности человека;

в) как источник новообразований, характеризующийся комплексом формируемых качеств профессионала» [4, с. 49].

От взаимного соответствия этих компонентов зависят психологические состояния человека в процессе трудовой деятельности, характер поведения специалиста, степень эффективности его взаимодействия в системе «человек – профессиональная среда» и др.

Молодые специалисты, обладающие отличным багажом знаний, но не имеющие практического опыта, нередко сталкиваются с различными затруднениями в процессе профессиональной адаптации. Это вызвано тем, что специалист без опыта работы затрачивает больше времени на освоение новой социальной роли и профессиональных обязанностей, чем его коллега, имеющий возможно небольшой, но практический опыт в аналогичной должности. В такой ситуации успешность во вхождении в профессию во многом зависит от личных качеств самого молодого специалиста: инициативность, общительность, исполнительность, легкость в усвоении новой информации, стремление к профессиональному росту и др.

Анализ исследований направленный на изучение процесса профессиональной адаптации свидетельствует о том, что в адаптационный период сотрудников эффективность труда в среднем снижается на 15 %, а у молодых специалистов потеря труда ещё значительно [2, с. 6]. Это связано с тем, что большинство молодых специалистов в первые дни работы больше всего опасаются не справиться с новой должностью, не найти общего языка с руководителями и коллегами, не быть воспринятым в целом и в итоге потерять работу или перспективы продвижения [5, с. 86].

Молодому специалисту - вчерашнему выпускнику вуза необходимо привыкнуть к новому режиму работы и отдыха, соблюдению трудовой дисциплины и норм внутреннего трудового распорядка, познакомиться с организационной структурой предприятия и местом своего подразделения в этой структуре. Отношения внутри нового коллектива, так же могут

разительно отличаться от тех, которые сложились в вузовском социуме, где они носили преимущественно неформальный характер. Вместе с тем у молодых специалистов наблюдаются высокие требования, как к области реализации своих жизненных планов, так и к своей профессиональной сфере, что не всегда соответствует той действительности, с которой они сталкиваются при выходе на работу, что, несомненно, усложняет процесс их профессиональной адаптации.

Профессиональная адаптация нового сотрудника (в особенности не имеющего опыта профессиональной деятельности) в значительной мере определяется тем, насколько грамотно в организации выстроена система ввода сотрудника в должность и эффективно реализуется институт наставничества. Следует заметить, что зачастую руководители организаций ограничиваются оценкой только имеющихся функциональных качеств молодых специалистов и не уделяют должного внимания воспитательной работе с передачей необходимого опыта, навыков и умений, а также организационной культуры. Поэтому в современной организации особое значение имеет адаптация молодых специалистов.

Преодолению указанных выше затруднений молодого специалиста в процессе приспособления к содержанию и условиям трудовой деятельности, к непосредственной социальной среде способствует реализация совокупности процедур, направленных на сокращение периода профессиональной адаптации сотрудника в организации. Традиционно указанная совокупность процедур или мероприятий называется программой введения сотрудника в должность или программой ориентации сотрудника на рабочем месте, или, в значительной мере упрощенно, - программой адаптации.

Программа введения сотрудника в должность (программа адаптации) направлена на обеспечение:

- ориентации вновь принятого сотрудника на рабочем месте;
- быстрого «вхождения» сотрудника в должность;
- уменьшение количества возможных ошибок, связанных с началом деятельности нового работника;
- формирование у сотрудника позитивного образа компании;
- уменьшение дискомфорта в первые дни работы, а также на оценку уровня квалификации и потенциала сотрудника во время прохождения им испытательного срока.

Данная программа отличается тем, что она тщательно спланирована, ее содержание совершенно ясно, роли участников процесса четко определены. Организация и реализация данной программы обычно происходит силами службы управления персоналом с привлечением линейных руководителей. Реализация указанной выше программы осуществляется в несколько этапов.

Первый этап программы реализуется посредством вводно-ориентировочного инструктажа, личного ознакомления с организацией и рабочим местом, ориентационного собеседования с руководителем.

Вводно-ориентировочный инструктаж содержит информацию о компании в целом, ее истории, этапах развития, миссии, ценностях, ознакомления с организационной структурой, функциями структурных подразделений, правилах и нормах поведения, корпоративном стиле и традициях. Данная процедура может быть реализована в форме вводного собеседования с представителем службы персонала. Если организация крупная, то вводная процедура может быть реализована коллективно в форме вводного семинара-тренинга. Также вводно-ориентировочная часть содержит элементы самостоятельного изучения сотрудником и ознакомления с основными регламентирующими документами (корпоративный кодекс, портал обучения и т.п.).

Личное ознакомление с организацией обычно организует представитель службы персонала или непосредственный наставник нового сотрудника. Ознакомление с организацией, как правило, проводится в форме экскурсии с целью формирования у нового сотрудника представлений о месторасположении служб и отделов, а также знакомства с ключевыми лицами организации и сотрудниками, с которыми специалист будет взаимодействовать в процессе работы. Немаловажным элементом ознакомления является представление нового сотрудника коллективу.

Ознакомление с рабочим местом, как правило, заключается в изучении технического и программного обеспечения, ознакомлении с методическими материалами, необходимыми для выполнения функциональных обязанностей, номенклатурой дел и т. д.

Ориентационное собеседование с руководителем проводится обычно в свободной форме в первую неделю работы нового сотрудника в организации. Руководитель объясняет основные задачи и функции, отвечает на возникшие в процессе ознакомления вопросы и рассматривает пожелания нового сотрудника.

В ходе *второго этапа* осуществления программы формируется индивидуальный план мероприятий по адаптации нового сотрудника. Данный план обычно разрабатывается на основе существующих в организации стандартов, исходя из модели компетенций предполагаемой должности. План мероприятий корректируется в соответствии с личностными особенностями нового сотрудника и оформляется документом на базе заранее заготовленной формы.

Индивидуальный план включает вхождение в должность и работу молодого специалиста в должности. Вхождение в должность предусматривает освоение профессиональных обязанностей, изучение бизнес-процессов, первичное обучение и занимает минимальный период от испытательного срока - не более двух недель. Работа в должности

представляет собой фактическое выполнение функциональных обязанностей новым сотрудником, освоение и развитие практических навыков под руководством наставника и достижение целей и задач, поставленных на период испытательного срока.

Содержание индивидуального плана сотрудника определяется заданными целями и задачами, которые сотрудник должен выполнить, а также конкретными компетенциями, которыми сотрудник должен овладеть. Индивидуальный план разделен на блоки по содержанию задач; каждый блок привязан к срокам выполнения задач и имеет закрепленного куратора, который отвечает за качество, сроки выполнения задач и участвует в промежуточной и итоговой оценке результативности деятельности нового сотрудника в период адаптации.

Если в организации существует институт наставничества, то кураторы выбираются из числа наставников, которые прошли специальное обучение и обладают всеми необходимыми знаниями и навыками для выполнения функций по сопровождению процесса адаптации молодого специалиста в организации. «Наставничество – это назначение в помощь новичку опытного работника со стажем работы в организации не менее двух лет, который делится своим профессиональным опытом, руководит процессом социально-производственной адаптации, поддерживает молодого специалиста во время прохождения испытательного срока, отвечает на его вопросы и дает советы. Наставник ускоряет профессиональную адаптацию новичка, знакомит с другими сотрудниками и помогает влиться в коллектив» [5, с. 88]. Для новых работников с небольшим опытом (или без него) особенно важно назначение наставника или куратора, который планирует, сопровождает и оценивает деятельность нового члена коллектива во время прохождения им испытательного срока.

Безусловно, понятия «профессиональная адаптация» и даже «первичная адаптация на рабочем месте» намного шире, чем представления о соответствии результатов профессиональной деятельности нового сотрудника заданным параметрам в период испытательного срока. Подобная адаптация может занять гораздо более продолжительный период, чем время испытательного срока (например, адаптация к руководящей должности длится около года). Но в задачи программы введения сотрудника в должность входит оценка результатов адаптации нового работника в конце испытательного срока, т.к. именно этот период обозначается в Трудовом кодексе РФ как «крайний срок» для увольнения при неудовлетворительном результате испытания (ст. 71 ТК РФ), и именно он является рубежом для оценки.

Третий этап реализации программы адаптации предусматривает плановый контроль. Для того чтобы предотвратить неуправляемость процесса адаптации нового сотрудника и в случае необходимости вовремя внести необходимые коррективы на протяжении всего периода реализации

программы адаптации планируются контрольные точки. Промежуточная оценка по контрольным точкам может проводиться в форме собеседования, интервью, выполнения тестовых заданий, либо иметь формат констатации выполнения того или иного задания. Количество контрольных точек зависит от специфики должности, длительности испытательного срока и уровня подготовки специалиста.

Итоговая оценка результативности программы адаптации нового сотрудника – молодого специалиста проводится по результатам прохождения им всего испытательного срока, как правило, за несколько дней до его официального окончания, и заключается в оценивании всех ключевых показателей, содержащихся в индивидуальном плане. По итогам оценки принимается окончательное решение об успешности адаптации сотрудника. В процедуре итоговой оценки принимают участие непосредственный руководитель, наставник адаптируемого сотрудника, руководитель направления или подразделения и представитель службы персонала.

Представленная программа введения нового сотрудника – молодого специалиста в должность (программа адаптации) позволяет работнику преодолеть возможные затруднения в процессе вхождения в профессию.

Об успешности профессиональной адаптации молодого специалиста можно судить по следующим показателям:

- отсутствие у сотрудника чувства напряжения, неуверенности;
- овладение сотрудником необходимым объемом знаний и навыков, требующихся для выполнения работы;
- демонстрация сотрудником рабочего поведения, отвечающего требованиям профессиональной деятельности;
- соответствие рабочих показателей сотрудника установленным нормативам;
- желание сотрудника совершенствоваться в работе;
- удовлетворенность самого сотрудника своими новыми достижениями.

Построение системы адаптации сотрудников для организации также представляет ряд значительных возможностей:

- уменьшение стартовых издержек за счет уменьшения сроков достижения новым сотрудником установленных стандартов выполнения работ;
- сокращению текучести кадров;
- экономия времени непосредственного руководителя и рядовых работников;
- возникновение у нового члена коллектива чувства удовлетворенности работой, снижению тревожности и неуверенности
- развитие стабильно работающего коллектива.

В заключении стоит отметить, что сочетание выстроенной системы адаптации в организации и определенной профессиональной мотивации молодого специалиста будет способствовать его успешной как профессиональной, так и социально-психологической адаптации на новом рабочем месте. Освоение новой социальной роли, формирование личностных и профессиональных качеств, опыт самостоятельного выполнения профессиональной деятельности станут для молодого специалиста условиями дальнейшего профессионального роста и карьеры.

Использованные источники:

1. Жегульская, Ю. В. Подготовка студентов к социальной адаптации в профессиональной сфере в период обучения в вузе [Электронный ресурс] / Ю. В. Жегульская // Электронное науч.-практ. период. издание «Экономика и социум». – 2014. – № 1 (10). – Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_10/Zhegulskaya.pdf
2. Ильмукова, И. Ф. Производственная адаптация молодых специалистов с высшим образованием: на материалах ОАО «Татнефть» [Текст] : автореф. дис. ... канд. социол. наук: 22.00.03 / Ильмукова Ирина Рафисовна. – Казань, 2002. – С. 6.
3. Петрова А. С. Профессиональная адаптация молодых специалистов ОВД: понятие и пути совершенствования [Текст] / А. С. Петрова, М. А. Шелепова // Психопедагогика в правоохранительных органах. – 2011. - № 3 (46). – С. 29-33.
4. Петровичев, В. М. Процесс профессиональной адаптации молодых специалистов как объект научного исследования [Текст] / В. М. Петровичев // Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки. – 2012. - № 1-1. - С. 43-52.
5. Репкина, А. В. Социально-профессиональная адаптация молодых специалистов [Текст] / А. В. Репкина // Актуальные вопросы экономических наук. – 2009. - № 5-3. – С. 85-88.

*Жирикова В.О.
студент 4 курса
Карпова Е.Г., к.э.н.
научный руководитель
ФГБОУ ВПО «НИУ «МЭИ»
филиал в г. Смоленске
Россия, г. Смоленск*

**ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ГОДОВОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ
(ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**

Аннотация

В статье рассматривается взаимосвязь между показателями финансовой отчетности и теорией экономических систем.

Ключевые слова: годовая отчетность, показатели отчетности, теория экономических систем, пространство и время.

Каждый экономический субъект по окончании отчетного периода обязан составлять годовую отчетность, которая является источником информации для расчета и анализа показателей, характеризующих деятельность организации.

Цель статьи – определение взаимосвязи между экономическими показателями, характеризующими эффективность деятельности экономического субъекта, и теорией экономических систем.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

1. Проанализировать теорию экономических систем. Охарактеризовать влияние экономического времени и пространства на системы.
2. Дать интерпретацию экономического времени в годовой отчетности.
3. Дать авторское определение финансового года.
4. Предложить классификацию показателей эффективности производства.
5. Выявить взаимосвязь теории экономических систем и показателей эффективности производства.

Среди большого количества вариантов моделей управления предприятием и его проектом наибольший интерес вызывает теория экономических систем [1], которая рассматривает в процессе взаимодействия экономических категорий следующие элементы: объект; макросреда; макропроцесс; проект. На основе данной теории авторами разработана модель планирования и прогнозирования экономических систем, показанная на рисунке 1.

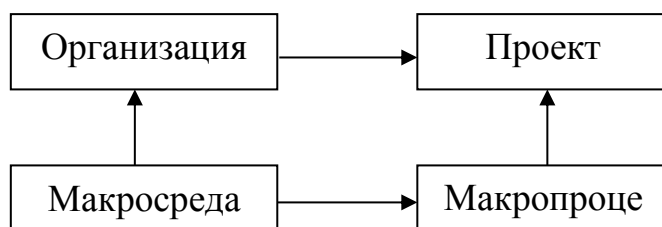


Рисунок 1 – Модель планирования и прогнозирования экономических систем

Сущность модели – взаимовлияние категорий: макросреда влияет одновременно на макропроцесс и организацию, которые, в свою очередь, воздействуют на проект.

Особое внимание в теории экономических систем уделено понятиям пространства и времени. Приняв во внимание важность этого, можно составить следующую схему (рисунок 2) с учётом этих двух факторов.

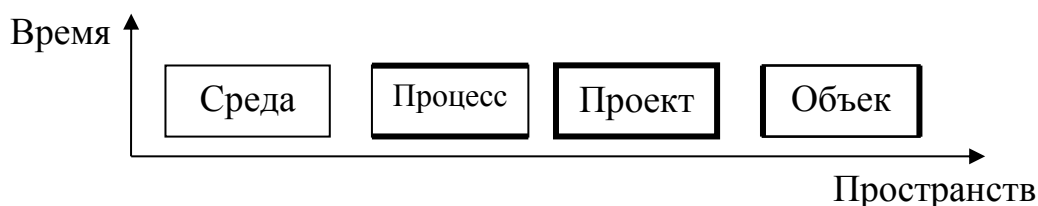


Рисунок 2 – Влияние экономического времени и пространства на системы

Каждая экономическая система обладает чертами всех четырех типов систем (объект, проект, среда, процесс). Но при этом данные категории является ограниченными как с точки зрения понятия «время», так и с точки зрения понятия «пространства». Пространство и время – необходимые условия для реализации экономических явлений и функционирования экономических образований. Они могут рассматриваться в качестве базовых экономических ресурсов. Пространство и время, как и другие виды ресурсов, расходуются: первое наполняется, второе истекает. Функционирование каждой системы требует преодоления имеющихся у нее ограничений по пространственно-временным ресурсам.

На рисунке 2 горизонтальные утолщенные границы прямоугольников символизируют ограниченность жизненного цикла систем, вертикальные – ограниченность занимаемого ими пространства. На основании этого можно сформулировать следующие выводы:

1. неограниченное время + неограниченное пространство = среда;
2. ограниченное время + неограниченное пространство = процесс;
3. ограниченное время + ограниченное пространство = проект;
4. неограниченное время + ограниченное пространство = объект.

Немаловажным является формирование выводов, касающихся непосредственной характеристики каждого элемента с учетом влияния времени и пространства.

В связи с тем, что процесс – категория изменения состояния элементов производства, определяющийся временем производственного процесса от его начала до момента получения конечного результата, то значит, что процесс ограничен по времени, например, 10 дней, месяц, год. Процесс связан с использованием ресурсов, которые ограничены. На уровне государства и в зависимости от количества проектов, ресурсы для которых распределяются ряду организаций, ресурсы можно назвать «условно-неограниченными». И в силу ввода такого понятия, процесс неограничен в пространстве, так как при распределении данного вида ресурсов будет задействовано большое количество организаций, расположенных в пространстве по географическому, отраслевому, количественному (размер организации) факторам.

Среда – неограниченная ни по одному из факторов вследствие ее многообразия и широты способов воздействия.

Проект ограничен по времени и в пространстве в связи с тем, что каждый проект имеет свое время исполнения и привязан к определенному объекту (организации).

Объект ограничен в пространстве, так как находится в одной из точек бесконечного числа точек всего пространства, но при этом не ограничен во времени. Неограниченность во времени вызвана тем, что экономический субъект создается для ведения деятельности в течение бесконечности, то есть деятельность организации основывается на длительном ее существовании, и нет причин для немедленной ликвидации организации.

Деятельность организации происходит в неограниченном времени – экономическом времени, в течение которого субъект совершает хозяйственные операции и отражает финансовый результат, но при этом финансовый результат определяется всего лишь за небольшой промежуток времени, являющийся частью неограниченного времени. Именно поэтому группировка систем по критерию пространства-времени позволяет выявить, что деятельность организации привязана к понятию финансовый год.

Финансовый год – исчисление результатов деятельности как отдельной организации, так и страны. На основании результатов деятельности организации рассчитывают показатели, характеризующие эффективность деятельности. Такой расчет показателей для организации осуществляется с условным дроблением бесконечного времени для отражения этих показателей за отдельный промежуток времени – финансовый год.

Целесообразность такого условного дробления обусловлена необходимостью:

- расчета промежуточных показателей деятельности в рамках бесконечного функционирования объекта-организации;
- финансового анализа результатов;
- дальнейшего их планирования и прогнозирования.

В организации формируется конечный результат, который выражается в стоимостных измерителях и характеризует функционирование экономического субъекта в условный промежуток времени. Примером является составление финансовой отчетности, которая выступает результатом как в целом деятельности объекта, так и проекта, в частности. Кроме того, возможно, что результаты проекта выражаются в натуральных измерителях, что получает конечное стоимостное выражение в отчетности объекта.

По отношению к категориям модели экономических систем можно предложить классификацию показателей эффективности производства на 2 группы:

1. Средовые показатели выступают как итоговые, расчетные показатели, на основе конечных показателей (в большей массе процессных), характеризующиеся:

- расчетом по финансовым результатам деятельности;

- выявлением их по результатам работы процесса, а также по результатам взаимодействия с объектом;
 - получением их в результате взаимодействия всех элементов модели.
2. Процессные показатели имеют динамику, зависят от временного фактора. Одним из важных вопросов является выделение микросистем (рисунок 3) в модели планирования и прогнозирования экономических систем.

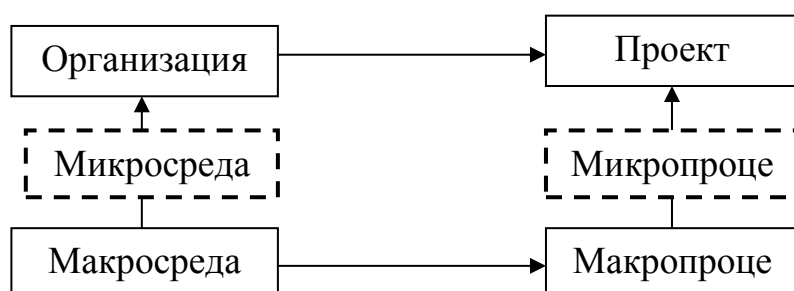


Рисунок 3 – Место микросистем в модели планирования и прогнозирования экономических систем

Основой разработки рисунка 3 является предположение, что макросреда и макропроцесс не оказывают прямого воздействия на деятельность организации и сам проект, а действуют непосредственно через микросреду и микропроцесс соответственно. Аналогично можно предположить, что данные микросистемы имеют свой набор показателей и факторов, влияющих на результаты организации.

Применительно к данным микросистемам можно сказать, что микропроцесс зависит от производственных возможностей, которые зависят от ресурсов организации, а микросреда представляет собой влияние на организацию интересов контрагентов, основывающихся свою деятельность на политике макросреды.

Среди показателей, отражающих деятельность организации можно выделить: коэффициенты ликвидности, рентабельность производства, коэффициент оборачиваемости капитала, эффект финансового рычага, коэффициенты, характеризующие деловую активность организации и др.

Сопоставив показатели с моделью экономических систем, получили следующие выводы:

1. Макросреда – отражает средовые показатели, характеризующие эффективность совокупности организаций (т.е. в отрасли) в рамках всей страны.
2. Макропроцесс – процессные показатели, рассчитанные на уровне страны.
3. Проект – показатели, характеризующие выполняемость проекта и его эффективность в рамках эффективности деятельности организации.

4. Организация – формирует показатели, характеризующие финансовые результаты за финансовый год и рассчитываемые на основе составленной годовой отчетности.

5. Микросреда – отражает показатели, рассчитанные организацией с учетом интересов контрагентов, и прогнозы, характеризующие дальнейшую деятельность объекта.

6. Микропроцесс – процессные показатели, относящиеся непосредственно к деятельности организации, связанной с выполнением проекта.

Распределим некоторые из большого количества показателей применительно к каждой категории экономических систем (рисунок 4):

Коэф. ликвидности – коэффициент ликвидности.

ВВП – валовой внутренний продукт.

Производительность ППП – производительность промышленно-производственного персонала.

Эо ОПФ – относительная экономия в сфере материального производства основных производственных фондов.

Эо материальных ресурсов – относительная экономия материальных ресурсов.

НД – национальный доход.

Тр производительности общественного труда – темп роста производительности общественного труда.

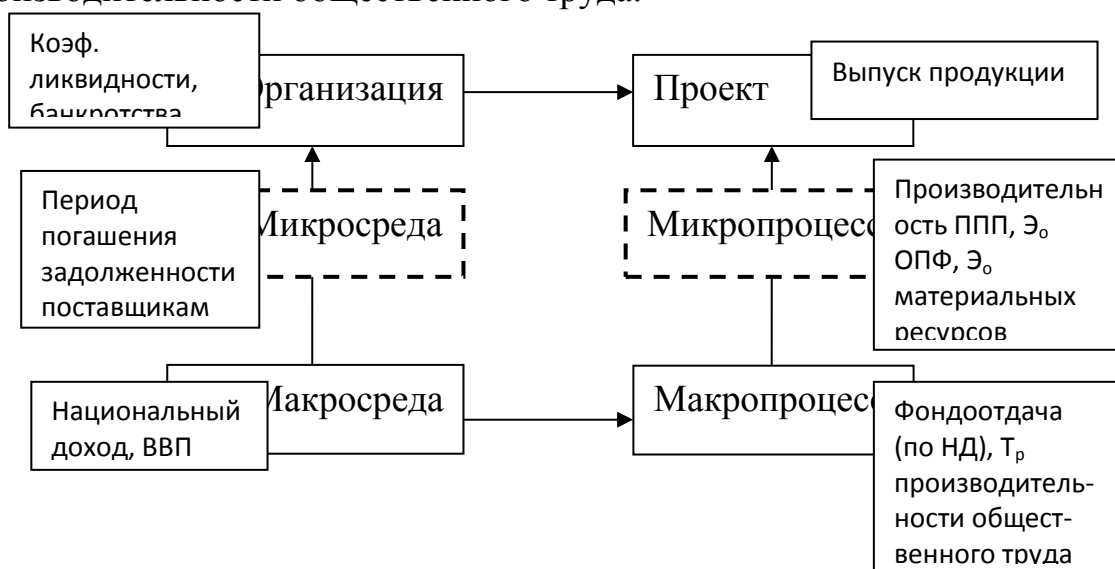


Рисунок 4 – Взаимосвязь модели планирования и прогнозирования экономических систем и показателей эффективности производства. Немаловажным стоит отметить тот факт, что финансовая отчетность включает в себя результаты всей деятельности организации. В данном случае речь идет и том, что в ходе деятельности экономической субъект ведет несколько проектов параллельно. В таком случае, модель Г. Клейнера можно трансформировать, что показано на рисунке 5.

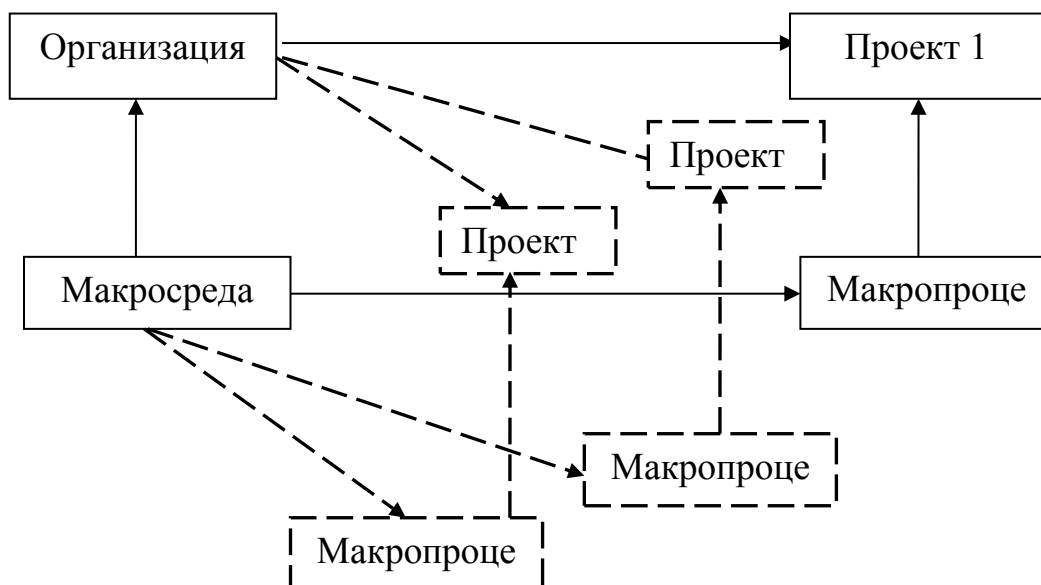


Рисунок 5 – Модель планирования и прогнозирования

экономических систем с учетом работы над несколькими проектами

С учетом рисунка 5 можно сказать, что экономический субъект имеет право составлять сегментарную отчетность в случае, если выполняются критерии для ее составления. При этом данную модель аналогично можно дополнить микросистемами, так как влияние микросреды будет одинаковым для каждого из проектов, а микропроцесс будет зависеть от специфики макропроцесса и своеобразия каждого из проектов. Кроме того, на основании составленной сегментарной отчетности будут рассчитываться экономические показатели, отражающие влияние каждого из проектов на финансовую отчетность в целом, а также по проекту в частности.

Таким образом, функционирование экономики осуществляется через формирование групп экономических систем (проект, объект, процесс, среда). На основании временно-пространственной группировки можно выделить большое количество показателей, характеризующих деятельность экономического субъекта. Основным источником для расчета показателей является финансовая отчетность, которая отражает финансовое состояние и результаты деятельности организации. Расчет показателей на основе отчетности помогает не только проанализировать полученные результаты, но и разработать мероприятия по улучшению эффективности деятельности организации и сделать прогнозы на будущее.

Использованные источники:

1. Клейнер Г. Б. Ресурсная теория системной организации экономики // Российский журнал менеджмента. 2011. №3. С. 3-28.

*Загней М.К.
студент 3 го курса
Ветрова Л.Н., к.э.н.
доцент
кафедра Бухгалтерский учет и аудит
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Орел*

СОДЕРЖАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация: в данной статье раскрыто понятие «управленческая отчетность» с точки зрения различных авторов.

На современном этапе экономике страны возрастает значимость управленческого учета, поскольку информация управленческого учета становится обязательной для успешной работы организаций и решения множества задач, стоящих перед руководством, посредством управленческой отчетности. Основу управленческого учета составляет управленческая отчетность.

В экономической литературе существует множество определений «управленческой отчетности». Одни авторы называют её «внутренняя бухгалтерская управленческая отчетность», другие «внутренняя бухгалтерская отчетность», третьи «бухгалтерская управленческая отчетность». Но на наш взгляд эти термины являются синонимами[5].

Таблица 1 – Определение понятия «Управленческая отчетность»

Автор	Понятие «Управленческая отчетность»
1	2
Адамов Н. и Адамова Г.	«управленческая отчетность» – представляет собой взаимосвязанные данные и расчетные показатели, отражающие работу предприятия как субъекта хозяйствования. Данные и показатели сгруппированы в целом по предприятию и в разрезе структурных подразделений. Отчетность является важнейшим источником информации для анализа и принятия решений.
1	2
Бакаев А.С.	«внутренняя отчетность» - это система сбора информации в денежном и натуральном измерении, которая используется для управления организации, влияющая на финансовые, технологические и производственные показатели.
Гусева Е.Э.	«управленческая отчетность» – это система показателей взаимосвязанных между собой, характеризующих результаты деятельности и условия организации в целом или отдельных её частей.
Духанин С.В.	«управленческая отчетность» – это внутренняя отчетность, подготовленная в сфере контроллинга для принятия управленческих решений на предприятии.
Ивашкевич В.Б.	«управленческая отчетность» – это взаимосвязанные фактические, плановые, прогнозные данные и расчетные показатели о функционировании хозяйственной организации как

	экономической и производственной единицы.
Слободняк И. А. [4,49]	«бухгалтерская управленческая отчетность – это система учетно-аналитической информации, содержащаяся в формах отчетности, представленная в виде системы учетных и расчетных показателей с использованием совокупности форматов, организованная в соответствии с внутренними регламентами предприятия, характеризующая внутреннюю и внешнюю среду организации в целом и (или) ее сегментов и оперативно удовлетворяющая информационные потребности внутренних пользователей информации».
Соколов А.Ю.	«управленческая отчетность» – это совокупность приемов получения итоговых данных для целей управления организаций.
Хоружий Л.И. [6,48]	«оперативная отчетность» - это данные, которые основаны на оперативном учете и содержат сведения по основным показателям.
Шеремет А.Д.	«частная внутренняя отчетность» - это отчетность об условиях и результатах деятельности структурных подразделений предприятия, отдельных направлений его деятельности, а также результатах деятельности по регионам.

Отметим что многие авторы, описывают управленческую отчетность как бухгалтерскую отчетность в целом, добавляя к ней некоторые особенности, например, такие как направление информации на управленческий персонал, т.е. внутренних пользователей информации[3].

Управленческая отчетность не имеет четкого содержания, вида, формы, объема и срока предоставления, так как её заполнение несет рекомендательный характер.

В целом можно сделать вывод о том, что составление управленческой отчетности является необходимым элементом системы управленческого учета, обеспечивающим действенный контроль за эффективностью производственной деятельности предприятия и его структурных подразделений[1,15].

Таким образом, внутренняя (управленческая) отчетность является той частью учетно-контрольного механизма организации, которая обеспечит возможности более детального и основательного изучения положения предприятия и окажет плодотворное содействие принятию стратегических и оперативных управленческих решений.

Использованные источники:

1. Ветрова Л.Н. Порядок представления управленческой отчетности менеджерам в соответствии с иерархией управления отрасли молочного скотоводства // Л.Н. Ветрова// Бухгалтер и закон. – 2014. - №2. – С. 14-16.
2. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В. Оценка рисков при формировании бюджета организации с использованием методов прогнозирования// Л.Н. Ветрова, В.В. Матвеев// Экономика и предпринимательство. – 2014. - №9. – С. 682-685.
3. Ветрова Л.Н. Основы формирования технико-организационных элементов

управленческого учета // Л.Н. Ветрова// Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. - №1. – С.90.

4. Слободняк, И. А. К вопросу об определении понятия "бухгалтерская управленческая отчетность" / И. А. Слободняк// Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. - 2011. - N 6. - С. 44-49.

5. Ю.А. Игошина Содержание управленческой отчетности и этапы ее постановки [Электронный ресурс] /Вестник НГИЭИ/ код доступа: <http://vestnik.ngiei.ru/wp-content/uploads/2014/12> (дата обращения 20.02.2015)

6. Хоружий, Л. И. Формирование и визуализация управленческой отчетности в АПК с использованием OLAP-технологий / Л. И. Хоружий, Ю. Н. Катков// Бухучет в сельском хозяйстве. - 2011. - N 7. - С. 45-51.

Загорулько Ю.В., к.с.н.

доцент

Николадзе Н.Ф.

студент 3 курса

Шахтинский институт (филиал)

ЮРГПУ (НПИ) им. М.И. Платова

Россия, г. Шахты

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РОССИЙСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ПО УПРАВЛЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Рассматривается проблема использования зарубежных подходов управления человеческими ресурсами в российской практике.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами.

В настоящее же время управление человеческими ресурсами (УЧР) является решающим фактором успеха организации. Этот вывод подтверждают результаты анализа деятельности специалистов, работающих в сфере человеческих ресурсов: около 70% менеджеров считают функцию управления человеческими ресурсами важнейшей для успеха организации, более 90% склонны считать, что управление человеческими ресурсами станет определяющим в жизни организации. Ценность человеческого потенциала как стратегического фактора успеха организации возросла вследствие: глобализации и интернационализации экономики, ускорения технического прогресса, развития информационных технологий, усиления конкуренции и др. При данных условиях успех любой компании будет зависеть от её сотрудников [5].

Одной из самых современных теорий в области управления человеческими ресурсами является теория человеческого капитала. Под человеческим капиталом понимается мера воплощённой в человеке способности приносить доход. В данной теории финансовые вложения в человека рассматриваются как источник экономического роста компании не менее важный, чем «обычные» капиталовложения. [1]

Рассмотрим следующие зарубежные подходы к управлению человеческими ресурсами. Американский подход заключается в открытых вертикальных и горизонтальных коммуникациях, а также относительно неформальный характер между работниками. Ведущие фирмы США стремятся эффективно использовать психологию работника, пробуждая в каждом «чувство победителя» и желание идентифицировать себя с организационной системой фирмы, что повышает эффективность УЧР. Регулярно проводится оценка работников, результаты которой обсуждаются, для выявления недостатков.

Японские компании стремятся к сохранению персонала в рамках долгосрочного найма, также наблюдается тенденция к набору молодых людей только что окончивших учебные заведения, т. к. именно они, не обладающие достаточным опытом, но потенциально располагающие возможностью усвоить необходимые профессиональные навыки, представляют собой наиболее подходящий персонал для получения образования и профессиональной подготовки в рамках организации. В компаниях проявляется забота об обеспеченности гарантии занятости сотрудников. Вместо сокращения среднего и старшего возраста действует практика перевода их на работу в дочерние предприятия и филиалы, которые подчиняются головной организации. Управленческим кадрам мужского пола старшего возраста предоставляется более полная гарантия занятости.

Действуют программы жилищного строительства с целью предоставления сотрудникам возможности перемещения на должность в других регионах. Создаются специальные зоны для отдыха и развлечения сотрудников, чтобы способствовать установлению человеческих взаимоотношений и приверженности к организации со стороны сотрудников. Существуют поведенческие модели в японской парадигме УЧР:

- усовершенствование профессиональных навыков сотрудников;
- улучшение мотивации;
- перенос акцента на командную работу, организационное единство;
- гибкая производственная среда, дисциплина на производстве;
- сотрудничество между руководством и трудящимися.

Сравнивая американский и европейский подход, были определены отличия, которые описаны ниже. Автономия европейских компаний ограничивается на государственном уровне в силу сложившейся культуры и посредством законодательства, на организационном уровне – формами собственности, на уровне УЧР – привлечением к процессу принятия решений профессиональных союзов и консультативными решениями.

В Европе государство оказывает сильное воздействие на УЧР, для чего используются различные механизмы. Таким образом, в Европе, государство: намного активнее вовлечено в предоставление социального обеспечения;

напрямую вмешивается в экономические процессы;
является одной из самых активных сторон в переговорах между предпринимателями и работниками;
участвует в политике в области персонала;
является одним из крупнейших работодателей, поскольку государственный сектор экономики в Европе намного шире, чем, например, в США [2, 6].

Анализируя российские подходы к проблеме, можно сформулировать следующие характерные черты УЧР в нашей стране:

россиянин привык полагаться на богатство, неисчерпаемость, необъятность русской Земли;

россиянин привык ставить общественное выше личного и работать в коллективе, этот труд для работника более эффективен, чем индивидуальный;

в условиях становления рынка организациям в большей степени нужно делать ставку на поколение 40-50-летних и более старших возрастные группы, т.к. ориентация современного российского общества на потребление приводит к бездуховности части молодёжи, разрушению идеалов, норм поведения, эгоизма [3].

Данная специфика повлияла на формирование черт характера россиянина:

сдержанный позитивизм (постоянное ожидание очередных неприятностей со стороны руководства или государства характерно для россиянина);

неповоротливость (необходимость основательно подготовиться к работе, настроиться на неё);

отношение к коллективу (работая в коллективе, ставит его интересы выше собственных);

чрезмерная однобокость мышления (если россияне что-то отрицают, то полностью);

любовь к крайностям и противоречивость (россиянин может восхититься своей образованностью, интеллектом, а также он может вызвать разочарование удивительной ленью, любовью к выпивке, беспечным отношением к своим обязанностям);

отсутствует коллективизм в организации;

недостаточно используется привлечение работников на руководящие посты [4].

Таким образом, для повышения эффективности УЧР в России, необходимо применять зарубежный опыт. Например: уделять внимание психологии человека, его желаниям, пробуждать в них волю к победе с помощью мотивации, так как это применяется в американском подходе; изучать и применять японский подход, который заключается в том, что вместо сокращения сотрудников переводить их в другие филиалы или на

другую должность, также принимать на работу молодых специалистов, которые смогут быстрее приспособиться к нововведениям и повысить конкурентоспособность предприятия. Из европейского опыта необходимо шире использовать предоставление государством социального обеспечения работникам и возможность участвовать в политике в области персонала. Для применения зарубежного опыта УЧР в России, необходимо учитывать, что потребуются более глубокие исследования в области УЧР.

Использованные источники:

1. Колосницына М.Г. Экономика труда. – М.: Академкнига, 2013.
2. Бизнес-тренинг / Под редакцией Пула М. Уорнера Спб.: Питер, 2012.
3. Звягин А.А. Управление персоналом в системе обеспечения национальной безопасности в России. – М.: Инфра, 2013.
4. Егоршин А. П. Управление персоналом. – Н. Новгород: НИМБ, 2013.
5. Гетманова И.А., Ткачева О.А., Топчиенко Л.Н., Яровой Е.Г. Анализ межотраслевых и отраслевых исследований в области управления профессионально-квалификационным составом трудовых ресурсов // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-1 (41-1).
6. Ткачева О.А., Гетманова И.А. Зарубежный опыт управления профессионально-квалификационным составом трудовых ресурсов угледобывающих организаций // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально-экономические науки. 2012. № 2.

*Зарва Н.Ю.
студент 3 го курса
Ветрова Л.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра Бухгалтерский учет и аудит
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Орел*

**АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА,
СЕБЕСТОИМОСТИ И ПРИБЫЛИ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ**

Для принятия решения и планирования в управленческом учете необходима соответствующая информация об издержках производства, их взаимосвязи с объемом производства и получаемой прибылью. Поэтому анализ безубыточности производства актуален не только на стадиях становления производства, но и при дальнейшем его развитии. Оценить по достоинству аналитические возможности этого метода могут производители, работающие в условиях реального рыночного хозяйства[2].

Изучение взаимосвязи объёма производства, себестоимости и прибыли актуально и правомерно потому, что для принятия управленческих решений

руководителями предприятий, необходим не только сбор, но и обобщение, систематизация необходимой информации. Бухгалтерский управленческий учёт способен дать сравнительную оценку возможных вариантов решения поставленной руководителем задачи и помочь выбрать оптимальный вариант. Анализ соотношения объёма выпускаемой продукции и себестоимости к прибыли - это отличный инструмент управленческого планирования и контроля. Данные взаимосвязи формируют основную модель финансовой деятельности, что позволяет управленцу использовать результаты анализа по данной модели для краткосрочного планирования и оценки альтернативных решений. Взаимосвязь «объём – затраты – прибыль» помогает менеджерам понять взаимоотношения между ценой изделия, объёмом или уровнем производства, прямыми затратами на единицу продукции, общей суммой постоянных затрат, смешанными затратами и прибылью, что является ключевым фактором в процессе принятия многих управленческих решений. Эти решения касаются вопросов определения ассортимента выпускаемых изделий, объёма производства, ценовой стратегии, что приведёт в итоге к максимально возможной в данных условиях прибыли. Бухгалтеры, аудиторы, эксперты и консультанты, используя данный метод, могут дать более глубокую оценку финансовых результатов и точнее обосновать рекомендации для улучшения работы организации.

Данный вид анализа – одно из наиболее эффективных средств планирования и прогнозирования деятельности организации. Он помогает выявить оптимальные пропорции между переменными и постоянными затратами, ценой и объемом реализации, минимизировать предпринимательский риск[1].

Основным методом деления затрат на постоянные и переменные является метод минимальной и максимальной точки.

Алгоритм данного метода заключается в следующем: из всей совокупности данных выбирают 2 периода с наименьшим и наибольшим объемом производства. Затем, определяется ставка переменных затрат на единицу продукции. Общая сумма постоянных затрат определяется, как разность валовых затрат по соответствующему объему производства.

Деление затрат на постоянные и переменные, исчисление сумм и ставок покрытия позволяют определить влияние объема производства и сбыта на величину прибыли от реализации продукции, работ, услуг и тот объем продаж, начиная с которого предприятие получает прибыль[4].

Точка безубыточности (критическая точка, точка равновесия) – это такой объем производства (продаж), который обеспечивает организации нулевой финансовый результат, т.е. предприятие уже не несет убытков, но еще не имеет и прибылей.

В системе бухгалтерского управленческого учета для вычисления точки безубыточности применяется метод маржинального дохода (валовой прибыли).

Маржинальный доход – это сумма покрытия, т.е. маржинальный доход должен покрывать постоянные затраты, чтобы у организации не было убытка.

Маржинальный доход = Выручка от продажи продукции – Переменные затраты;

(1)

$$\text{Точка безубыточности} = \frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Маржинальный доход}}; \quad (2)$$

Точка безубыточности – это основная финансовая цель, к которой стремится новый бизнес в начале своего существования. Основная цель – выйти на безубыточность. То есть нащупать точку, где доходы равны и больше расходам, затратам.

Переменные расходы зависят от деятельности компании фирмы. Если продажи растут, то растут и переменные затраты. И наоборот. Это, кстати, дает возможность регулировки таких затрат. Переменные затраты определяются из того, сколько ресурсов и денег тратится на единицу продукции. В них входят и себестоимость продукции, и затраты на логистику.

Постоянные расходы – гиря на ногах предприятия. Плата за аренду помещений, зарплата сотрудникам, ежемесячные платежи по финансовым обязательствам и др. Желательно минимизировать постоянные расходы, чтобы иметь лучшую динамичность при развитии дела.

Точка безубыточности напрямую зависит от того, какую цену поставить на продукт и сколько суметь продать за определенный период, то есть, какой за большой сможете сделать оборот, и с какой накруткой (наценкой). Понятно, что при определенных издержках повышение цены на продукт уменьшит время достижения точки безубыточности и даст больше чистой прибыли. Поэтому на первый план выходит работа с ценой и маркетингом по увеличению продаж.

Проблема определения точки безубыточности приобретает в современных условиях особое значение. Это важно для предприятий при формировании обоснованных цен на продукцию. Владея рассмотренными выше методами, бухгалтер-аналитик имеет возможность моделировать различные комбинации объема реализации (товарооборота), издержек и прибыли (наценки), выбирая из них наиболее приемлемый, позволяющий предприятию не только покрыть свои издержки, учесть темпы инфляции, но и создать условия для расширенного воспроизводства[3].

Использованные источники:

1. Ветрова Л.Н. Управленческий учет и анализ производственных затрат в промышленном птицеводстве (На примере птицеводческих организаций Орловской области) : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Орел, 2001
2. Гуляев Н.С. Основные модели бухгалтерского учета и анализа в зарубежных странах: учеб пособие / Н. С. Гуляев, Л. Н. Ветрова. - 2-е изд., перераб. и доп. - Орел : Изд-во Орел ГАУ, 2010. - 156 с.
3. Машкова О.Н. Методы оценки эффективности маркетингового проекта: расчет точки безубыточности // Журнал: Маркетинг и маркетинговые исследования.-2011-№6.
4. Никитин В.А. Проблема разделения постоянных и переменных затрат и некоторые подходы к ее решению//Журнал «Менеджмент в России и за рубежом»-2013-№1.

Звягинцев И.В.

аспирант

Уральский государственный экономический университет

Россия, г. Екатеринбург

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

В настоящее время, из всех существующих методов принятия управленческих решений особо выделяются те, что опираются на экспертные оценки. Экспертом в данном случае называется человек, которого лицо, принимающее решение, считает достаточно компетентным для проведения экспертизы. Под экспертизой же понимается проведение группой специалистов-экспертов измерения некоторых характеристик для подготовки «фундамента» принятия решения, что позволяет снизить риск ошибки.

К типичным проблемам в управлении предприятием, требующим проведения экспертизы, можно отнести:

- определение целей, стоящих перед объектом управления (поиск новых рынков сбыта, изменение структуры управления);
- прогнозирование;
- разработка сценариев;
- поиск альтернативных вариантов решений;
- принятие коллективных решений и т.д.

К основным этапам экспертизы можно отнести:

- формулировка цели экспертизы;
- построение системы оценки и выбор объектов оценивания;
- формирование экспертной группы;
- проведение экспертизы;

— обработка и анализ результатов экспертизы, составление отчетности;

— повторные экспертизы при необходимости;

— формирование рекомендаций, заключений экспертной группы.

Как правило, экспертиза это очень трудоемкий, долговременный и затратный процесс. Но может ли управляющий обойтись без помощи экспертов и принять решение, опираясь на интеллектуальные информационные системы (ИИС), если это не противоречит законодательству?

ИИС представляет собой комплекс программных, лингвистических и логико-математических средств для реализации основной задачи: осуществление поддержки деятельности человека, возможность поиска информации в режиме продвинутого диалога на естественном языке.[2]

Состав ИИС:

— языковая подсистема;

— подсистема хранилища и обработки данных;

— подсистема управления знаниями;

— подсистема моделирования;

— подсистема обработки и решения задач.

Выделим следующую классификацию задач, решаемых ИИС:

1. Интерпретация данных - процесс «осмысления» данных, результаты которого должны быть согласованными и корректными.

2. Диагностика – обнаружение неисправности (отклонения от нормы) в некоторой системе. Такая трактовка позволяет с единых теоретических позиций рассматривать как неисправность оборудования в технических системах, так и отклонения в экономических показателях.

3. Мониторинг — непрерывная интерпретация данных в режиме реального времени и сигнализация о выходе тех или иных показателей за допустимые пределы. По такому определению можно подумать, что мониторинг и диагностика являются одним и тем же, однако это лишь близкие понятия: мониторинг проводится постоянно и непрерывно, в то время как диагностика – это периодические разовые регламентные процедуры. Главные проблемы мониторинга — это «пропуск» тревожной ситуации и «ложное» срабатывание, а значит необходимо участие эксперта в постоянном анализе результатов мониторинга.

4. Проектирование. Сущность проектирования состоит в подготовке требований к созданию объектов системы с заранее определёнными свойствами. Требования закрепляются необходимым набором документов от пояснительных записок до технических заданий. Основная проблема проектирования — получение чёткого структурного описания знаний об объекте.

5. Прогнозирование – предсказывание наступления или последствия конкретных событий путем анализа имеющихся в

распоряжении ИИС данных. ИИС логически выводит вероятные следствия из заданных ситуаций, составляют основу для прогнозов с вероятностными оценками.

6. Планирование. Планирование в ИИС – это поиск планов действий объектов системы. При планировании модель поведения объекта системы максимально близко сопоставляется с поведением реальных объектов, что позволяет логически вывести последствия планируемой деятельности.

7. Обучение. Системы обучения диагностируют ошибки при изучении какой-либо дисциплины и подсказывают правильные решения, составляют модели пользователей-учеников, которые хранят в себе информацию о присущих им ошибках для того, чтобы выявлять пробелы в знаниях, предлагая наиболее эффективные программы обучения.

8. Управление. Под управлением понимается функция организованной системы, поддерживающая определенный режим деятельности. Такого рода ИИС осуществляют управление поведением сложных систем.

9. Поддержка принятия решений. Системы поддержки принятия решения (СППР) обеспечивают лицо, принимающее решения, всей необходимой информацией и набором рекомендаций, которые облегчают процесс принятия решения.

СППР решает две основные задачи:

— Оптимизация – выбор наилучшего решения из множества возможных;

— Ранжирование – упорядочение возможных решений по предпочтительности.

В обеих задачах первым и наиболее принципиальным моментом является выбор совокупности критериев, на основе которых в дальнейшем будут оцениваться и сопоставляться возможные решения (альтернативы). Система СППР помогает пользователю сделать такой выбор.[3]

Широкий спектр задач, решаемых системами, основанными на знаниях, позволяет делать выводы о возможности принятия управленческого решения, полагаясь на имеющиеся выходные данные, поскольку полнота такой информации ничем не будет уступать экспертному заключению. Действительно, в век современных инновационно-информационных технологий сами эксперты прибегают к использованию подобных систем, получая из них данные по диагностике, мониторингу и прогнозированию. Важным условием корректного использования интеллектуальных информационных систем является обязательное наличие постоянных поставщиков знаний в базы системы, иными словами постоянное их обновление. Системы должны не только обучать, но и обучаться.

Использованные источники:

1. Терелянский, П. В. Системы поддержки принятия решений. Опыт проектирования : монография / П. В. Терелянский ; ВолгГТУ. — Волгоград, 2009. — 127 с.
2. Трофимова Л.А., Трофимов В.В. Управление знаниями. Учебное пособие – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. 2012. – 77с. [с.52]
3. Электронный журнал «IT Спец» №9, 2008г. «Системы поддержки принятия решений». Режим доступа: http://www.abc.org.ru/it_spec.html (02.04.2015)

Зорькина Н.А.

бухгалтер

ОАО «Мясокомбинат Находкинский»

Россия, Приморский край, г. Находка

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** В статье рассматривается порядок формирования денежного потока предприятия по видам деятельности, при помощи прямого и косвенного методов, а также источники формирования денежных потоков.*

***Ключевые слова:** денежный поток, денежные средства, прямой метод, косвенный метод, притоки, оттоки денежных средств, текущие активы, дебиторская задолженность.*

Анализ денежного потока коммерческой организации является неотъемлемой частью анализа финансового состояния и финансовых результатов деятельности организации, результаты которых позволяют не только оценить текущее состояние, выявить возможные проблемы, но и сформулировать перспективы дальнейшего развития [6,7].

Приток денежных средств, обеспечивающий покрытие его обязательств является одним из основных условий финансового благополучия предприятия. Отсутствие такого минимально необходимого запаса денежных средств свидетельствует о его серьезных финансовых затруднениях. Чрезмерная же величина денежных средств говорит о том, что реально предприятие терпит убытки, связанные, во-первых, с инфляцией и обесценением денег и, во-вторых, с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода. В этой связи возникает необходимость оценить рациональность управления денежными средствами на предприятии [4,8].

Поступление денежных средств в рамках текущей деятельности связано с получением выручки от реализации товаров, продукции, выполнением работ и оказанием услуг, а также авансов от покупателей и заказчиков, расходование - с уплатой по счетам поставщиков и других контрагентов, выплатой заработной платы, отчислениями в фонды социального страхования и обеспечения, расчетами с бюджетом. В процессе

текущей деятельности предприятия могут выплачивать проценты по полученным кредитам и займам.

Движение денежных средств в разрезе инвестиционной деятельности связано с капитальными вложениями предприятия в связи с приобретением земельных участков, основных средств, нематериальных активов и иного имущества, а также их продаж, с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуском облигаций и других ценных бумаг [1,9].

Для подготовки отчетности о движении денежных средств в российской практике, в отличие от стандартов МСФО используются два основных метода — косвенный и прямой. [3]

Отчет о движении денежных средств строится на основе следующего уравнения:

$$ДСн + ДСп - ДСв = ДСк, \quad (1)$$

где ДСн - остаток средств на начало отчетного периода;

ДСп - поступило денежных средств в течение отчетного периода;

ДСв - выбыло денежных средств в течение отчетного периода;

ДСк - остаток на конец отчетного периода [2].

Произведем расчет денежного потока ОАО «Мясокомбинат Находкинский» за период с 2011 по 2013 гг. прямым методом, представив результаты в таблице 1 [5].

В 2013 году 82,47% поступлений по текущей деятельности составила выручка от реализации продукции. В структуре расходов предприятия преобладают расходы на оплату поставщика, доля которых в 2013 году составила 89,18%.

В 2011-2013 гг. в целом по предприятию были получены отрицательные денежные потоки. При этом по текущей (операционной) деятельности в 2012-2013 гг. были получены положительные потоки, а по инвестиционной и финансовой деятельности расходы средств превысили поступления. В 2013 году в целом по предприятию был получен отрицательный поток в размере 10780 тыс. руб.

Таблица 1 - Расчет денежного потока ОАО «Мясокомбинат Находкинский» прямым методом

Показатели	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Остаток денежных средств на начало года	52425	-	51365	-	11447	-
Операционная деятельность						
Выручка от реализации продукции, работ, услуг	3966989	99,98	1817737	100	896317	82,47
Прочие поступления	662	0,02	0	0	190468	17,53
Итого поступлений	3967651	100,00	1817737	100	1086785	100,00
Оплата поставщикам	3854803	95,43	1554235	89,18	778505	81,46
Оплата труда	71587	1,77	78471	4,50	85494	8,95

Проценты по обязательствам	54521	1,35	46347	2,66	24598	2,57
Налоги	13359	0,33	6247	0,36	2670	0,28
Прочие платежи	45267	1,12	57597	3,30	64385	6,74
Итого расходов	4039537	100,00	1742897	100,00	955652	100,00
Чистый денежный поток по операционной деятельности	-71886		74840		131133	
Инвестиционная деятельность						
От возврата займов	485293	99,99	643649	99,97	0	
От дивидендов	28	0,01	164	0,03	0	
Итого поступлений	485321	100,00	643813	100,00	0	
Приобретение, создание основных средств	14312	4,34			30350	19,53
Приобретение акций		0,00			125030	80,47
Прочие платежи	315530	95,66				0,00
Итого расходов	329842	100,00	420529		155380	100,00
Чистый денежный поток по инвестиционной деятельности	-155479		-397358		-155380	
Финансовая деятельность						
Получение кредитов и займов	61350	100	212545	100	115421	100
Итого поступлений	61350	100	212545	100	115421	100
Погашение векселей и других ценных бумаг	146003	100	550587	100	101954	100
Итого расходов	146003	100	550587	100	101954	100
Чистый денежный поток по финансовой деятельности	-84653	-	-338042	-	-	-
Чистый денежный поток по предприятию	-312018		-660560		-10780	
Остаток денежных средств на конец года	51365		11447		667	

Косвенный метод направлен на получение данных, характеризующих чистый денежный поток предприятия в отчетном периоде. Источником информации для разработки отчетности о движении денежных средств предприятия этим методом являются отчетный баланс и отчет о финансовых результатах и их использовании. Расчёт денежного потока косвенным методом осуществляется по формуле:

$$\text{ЧДП} = \text{ЧП} + A_{\text{ос}} + A_{\text{на}} \pm \Delta\text{ДЗ} \pm \Delta\text{З}_{\text{ТМ}} \pm \Delta\text{КЗ} \pm \Delta\text{Р}, \quad (2)$$

где ЧДП — сумма чистого денежного потока предприятия;

ЧП — сумма чистой прибыли предприятия;

$A_{\text{ос}}$ — сумма амортизации основных средств;

$A_{\text{на}}$ — сумма амортизации нематериальных активов;

$\Delta\text{ДЗ}$ — прирост (снижение) суммы дебиторской задолженности;

$\Delta Z_{\text{тм}}$ —прирост (снижение) суммы запасов товарно-материальных ценностей, входящих состав оборотных активов;

$\Delta КЗ$ —прирост (снижение) суммы кредиторской задолженности;

$\Delta Р$ — прирост (снижение) суммы резервного и других страховых фондов [2].

Использование косвенного метода расчета движения денежных средств позволяет определить потенциал формирования предприятием основного внутреннего источника финансирования своего развития — чистого денежного потока по операционной и инвестиционной деятельности, а также выявить динамику всех факторов, влияющих на его формирование.

Проведём анализ денежного потока косвенным методом по данным таблицы 2 [5].

Как видно из данных таблицы, положительное влияние на формирование денежных потоков в ОАО «Мясокомбинат Находкинский» в 2013 году оказали следующие факторы: рост амортизационных отчислений и кредиторской задолженности, увеличение основных средств. Негативное влияние на формирование денежного потока предприятия оказали такие факторы, как сокращение чистой прибыли, сокращение текущих активов.

Таблица 2 - Расчет денежного потока ОАО «Мясокомбинат Находкинский» по операционной деятельности косвенным методом за 2011-2013 гг.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2011 г.	
				тыс. руб.	%
А	1	2	3	4	5
Остаток денежных средств на начало отчетного периода	52425	51365	11447	-40978	21,84
Текущая (основная) деятельность					
Чистая прибыль предприятия	11599	10801	-88045	-99644	-759,07
Амортизационные отчисления по основным средствам	9429	9251	11609	2180	123,12
Изменение суммы текущих активов, в том числе	148740	-272216	-148955	-297695	-100,14
- денежных средств	-1060	-39918	-10780	-9720	1016,98
- дебиторской задолженности	146273	-261031	-140545	-286818	-96,08
- запасов	3647	27848	3543	-104	97,15
- прочих текущих активов	-120	885	-1173	-1053	977,50
Изменение суммы текущих обязательств	128135	95844	197953	69818	154,49
- кредиторской задолженности	128135	95844	197953	69818	154,49
- прочих обязательств	11599	10801	-88045	-99644	-759,07
Инвестиционная деятельность					
Изменение суммы долгосрочных активов, в том числе	7746	-368447	13913	6167	179,62
- основных средств	7388	-368771	13549	6161	183,39

Финансовая деятельность					
Изменение суммы задолженности, в том числе долгосрочных кредитов	7746	-368447	13913	6167	179,61
Суммарное изменение денежных средств	313395	-893214	388	-313007	-222,38

Для увеличения денежных средств в ОАО «Мясокомбинат Находкинский» можно рекомендовать следующие мероприятия по управлению дебиторской задолженностью:

- 1) установить контроль за состоянием расчетов с покупателями;
- 2) следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и привлечения дополнительно дорогостоящих источников финансирования;
- 3) использовать предоставление скидок при долгосрочной оплате.

Так, предоставление скидки покупателям в размере 2,5% за расчёт в течение 14 дней позволит получить чистое преимущество скидки в размере 3933,3 тыс. руб.

Использованные источники:

1. Арсентьева Е.А., Бондаренко Т.Н. Необходимость эффективного использования свободных денежных ресурсов предприятия // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 5-2 (37). С. 24.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2009. – 432 с.
3. Ворожбит О.Ю., Василенко Е.Н. Управление денежными потоками в соответствие с МСФО // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1-1 (42-1). С. 338-343.
4. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: учебное пособие / С.В. Галицкая. – М.: Эксмо, 2013. – 652 с.
5. Годовая бухгалтерская отчётность ОАО «Мясокомбинат Находкинский» за 2012-2013 гг. – Приморский край, г. Находка: 2014. - 12 с.
6. Даниловских Т.Е. Анализ финансового состояния предприятия как основа формулирования перспектив его развития (на примере ОАО «Уссурийский бальзам») // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. 2014. № 16. С. 194-200.
7. Некрасов С.О., Кузьмичева И.А. Анализ финансовых результатов коммерческой организации // Экономические науки в России и за рубежом. 2014. № XV. С. 75-77.
8. Савалей В.В. Стратегия и тактика финансового менеджмента // учеб.-практ. пособие / В.В. Савалей ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Дальневост. гос. акад. экономики и упр. Владивосток, 2004.
9. Шохин Е.И. Финансовый менеджмент: учебник / Е.И. Шохина. – М.: КНОРУС, 2013. – 480 с.

*Зотова М.С.
студент
Гоношилина И.Г., к.ф.н.
руководитель, доцент*

*Ульяновский Государственный Технический Университет
Россия, г. Ульяновск*

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ В СВАДЕБНОМ БИЗНЕСЕ

Сегодня можно наблюдать новый этап в развитии культуры и досуга. На смену «культурно-просветительной работе» пришла культурно-досуговая деятельность. Её идея заключается в процессах, развивающиеся в сфере свободного времени: альтернативность в принятии управленческих решений, и непосредственное участие населения в реализациях культурных программ и проектов.

Повышение требования к качеству обслуживания потребителей, привело к формированию спроса на новые виды услуг. Рынок услуг сильно расширился, появились различные виды предложений по проведению мероприятий. Одним из направлений развития сферы развлечения, является рынок свадебных услуг.

Согласно статистическим данным ООН, в нынешнем столетии женщины стараются выйти замуж до достижения 23–24 лет, мужчины - до 25–26 лет. За помощью в свадебные агентства в основном обращаются жители крупных городов России.

Сегодня рынок event-услуг открыт для новых игроков. Его привлекательность заключается в недорогом «входном билете», но не все продолжают успешно существовать дальше. Услуги в отличие товара нельзя потрогать и увидеть до конченного результата. В этом заключается особенность в продвижении агентств, занимающихся предоставлением услуг.

На наш взгляд более точно подходит определение Ф. Котлера «Услуга — любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой; неосязаемое действие, не приводящее к владению чем-либо. Ее предоставление может быть связано с материальным продуктом». Так же он отмечает, что услуга по сути своей является неосязаемой и не приводит к овладению собственностью (к передаче собственности).

Существуют особенности предоставления услуг, которые характеризуются тем, что услуги неосязаемы в момент покупки; есть непостоянство качества; услуги привязаны ко времени; существует возможность приспособления услуги к запросам конкретного клиента.

Услуга по предоставлению свадебного организатора, означает, что агентство предлагает молодым работу профессионального организатора, задачей которого является превращение их свадьбы в оригинальное, беззаботное торжество мечты.

Выбор тех или иных средств коммуникаций зависит от целей и задач коммуникационной программы, целевой аудитории и от характеристик продвигаемого товара. Лишь на практике можно выяснить, какие средства коммуникаций наиболее эффективны. Поэтому выбор тех или иных средств коммуникаций зависит от целей и задач коммуникационной программы, целевой аудитории и от характеристик продвигаемого товара. Лишь на практике можно выяснить, какие средства коммуникаций наиболее эффективны.

На сегодняшний день в России event-менеджмент чаще всего рассматривается не как отдельный элемент стратегии продвижения фирмы, а как часть PR-деятельности. Под event-менеджментом понимается организация отдельных мероприятий, например корпоративных праздников или пресс-конференций для СМИ. Подобные мероприятия используются в практике PR, как отмечает Ю. Касьянов.

Все руководители Event-агентств, считают лучшим инструментом для привлечения новых заказчиков «сарафанное радио». Большинство заказчиков обращаются в фирмы по рекомендациям тех, кто уже пользовался её услугами и остался доволен результатами.

Больше 70% новых клиентов, приходят именно по рекомендациям. Поэтому, лучшим инструментом можно считать организацию нескольких качественных, креативных мероприятий для потенциальных клиентов. Но существует стереотип сформированный в деловой среде, что «event» в основном это организация корпоративных вечеринок или разовых акций. Опыт зарубежных фирм еще не обосновался в нашей стране, но если компании будут следовать ему, соблюдая качественное и креативное исполнение заказов, то корпоративное мероприятие может перейти в стандарт бренда и работать на продвижение компании на рынке. Ведь сейчас для России еще очень большая редкость, когда мероприятие становится «брендом».

Спонсорство - это любое действие, посредством которого корпорации приобретают признание общественности. В Европе это направление бурно развивается, поскольку считается одним из инструментов маркетинга и проявляется в виде вложений огромных сумм в спортивные и культурные мероприятия различными компаниями¹⁰.

Web-страница компании также оказывается неплохим средством связи с общественностью. Именно на сайте фирмы, можно наглядно просмотреть прошлые мероприятия, как всё было организовано, и посмотреть отзывы клиентов.

В зависимости от того, какая информация будет распространяться и исходя от поставленных коммуникационных целей и особенностей целевой аудитории происходит выбор эффективных средств продвижения.¹¹ После

¹⁰ Почепцов, Г.Г. Паблик рилейшенз для профессионалов / Г.Г. Почепцов. – М.: Рефл-бук, 2003.С.341

¹¹ Котлер, Ф. Основы Маркетинга / Ф. Котлер. – СПб.: 2003.С.203

этого, организация должна найти интересные истории, которые можно рассказать общественности, и выбрать средства связи с общественностью. В теме сообщения должны отразиться общая маркетинговая и коммуникационная стратегии. Связи с общественностью являются частью программы интегрированных маркетинговых коммуникаций организации, поэтому сообщение должно быть взаимосвязано с рекламой, личной продажей, прямым маркетингом и другими видами коммуникаций.

Для продвижения услуг лучшим методом будет являться специальные мероприятия и выставки, где потенциальные клиенты смогут увидеть прошлые работы данного агентства и пообщаться с заказчиками которые обращались за оказанием услуг ранее. Хорошее портфолио с отзывами, дает больше шансов, что клиент выберет именно это агентство, ведь он сможет увидеть какой результат может получиться в результате сотрудничества с данным свадебным агентством.

Использованные источники:

1. Буряк М.А. PR-агентства на региональном рынке коммуникационных услуг: аудит сайтов/ М.А. Буряк, М.В.Гундарина // PR и реклама в изменяющемся мире: Региональный аспект. - 2012. – № 10. -С. 156-164
2. Виноградова М.В. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса / З. И. Панина, М. В. Виноградова. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2010.С.312
3. Воробьева, И.В. Социально-культурная деятельность: учебно-методический комплекс/ И.В. Воробьева. - Минск: ГИУСТ БГУ, 2009. С.106
4. Домнин В.Н. Брендинг: новые технологии в России/ В.Н. Домнин, Спб.: Речь, 2009. с.178

Зотова М.С.

студент

Гоношилина И.Г., к.ф.н.

руководитель, доцент

Ульяновский Государственный Технический Университет

Россия, г. Ульяновск

EVENT-МАРКЕТИНГ, КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ В СВАДЕБНОМ БИЗНЕСЕ

В нашем регионе прослеживается тенденция динамичного развития и качественных изменений во всех сферах общественной жизни. Повышение требования к качеству обслуживания потребителей привело к формированию спроса на новые виды услуг. Рынок свадебных услуг расширился, появились различные виды предложений по проведению мероприятий. Особенности формирования конкурентоспособности предприятий и товаров, методология и ее инструментальные средства анализа разработаны С Авдашевой, Ф. Глисиным, Т Долгопятовой, Г Клейнером, М Кнышом. Существует ряд подходов к решению проблемы.

Необходимо четко разделить потребителей на некоторые категории, что позволит составить предложение соответствующие всем запросам клиентов (состоятельные клиенты – для таких обязательно наличие портфолио, в котором будут находиться фотоотчеты об устроенных торжествах, а также индивидуальный подход; Экономные клиенты – люди, для которых подойдут стандартные предложения по доступной цене; Клиенты из студенческой среды – эти люди хотят видеть результат за минимальные деньги). Образуется ценовой разброс, что поможет обслуживать клиентов с разным доходом.

В регионе ежегодно заключается около четырех тысяч браков, в среднем стоимость торжества выходит 120 000 тыс. рублей. Ежегодно открывается много новых агентств, занимающихся организацией праздников, включая свадьбы. Не меньше их ежегодно и закрывается. Проблема заключается в том, что не все игроки на рынке, знают как правильно вести свой бизнес в сложившейся ситуации, когда интегрированные коммуникации стали неотъемлемой частью успешного существования на рынке товаров услуг.

На данный момент в городе функционируют пять свадебных агентств полного цикла, предоставляющих услуги по организации свадеб от оформления зала, до организации самого торжества. Часть этих агентств существуют менее года, но уже провели в разы больше свадеб в отличии своих конкурентов существующих более года и более. В чем заключается успех этих агентств - несмотря на недолгое существование они уже входят в тройку лидеров брендов региона?

Если раньше небольшие компании пытались заниматься сразу всем подряд, то сегодня идет конкретная специализация, а сопутствующие товары и услуги становятся темой для отдельного бизнеса.

Владелец свадебного агентства должен уметь формировать цены на предоставляемые услуги. Это делается на основании всех затрат и его собственной «накрутки». Обычно агентства берут за свою работу около 10% от стоимости услуг, которые были заказаны.

В ходе опроса по изучению имиджа свадебных агентств региона, 42% ответили, что затрудняются ответить на вопрос «Достаточно ли рекламных материалов в городе?»; это может быть вызвано тем, что они не заинтересованы, данной рекламой и источниками которые распространяют информацию об агентствах. Также возможно, что они путают рекламу об организации торжеств и праздников, что вызывает сомнения, свадебная реклама или нет.

Руководители агентств не знают, какие информационные площадки подходят для размещения объявлений. Хотя для более половины опрошенных респондентов лучшим каналом получения информации считают Интернет. Потому, что на сайте или группе в соц. сети можно

посмотреть предыдущие работы агентств, и пообщаться с клиентами уже пользовавшимся услугами в данном агентстве.

По мнению респондентов : *«Свадебное агентство - это удобно, выгодно, надежно и помогает исполнить все заветные желания»*- это показывает возможность развития данной сферы в нашем городе. *«Думаю что это очень даже перспективно, молодых очень много кто хочет сделать свой день незабываемым при этом заниматься своим любимым делом»*.

Event-маркетинг- популярное направление продвижения услуг и товаров компании. Популярным данное направление считается из за его эффективности. Его главная задача- вызвать положительные эмоции потенциального покупателя, погрузив его в мир бренда. На результат влияют многие факторы, такие как выбор типа мероприятия, оригинальность идеи, рекламная поддержка, а также и технические моменты.

Преимущества event-маркетинга: почти мгновенный канал передачи сообщений; короткая обратная связь; возможность позиционирования товара и предоставление возможности потребителям опробовать его в специально созданной приятной атмосфере; формирование у потребителя собственного мнения о предложенном продукте и эффекта самостоятельного принятия решения о покупке.

Так, использование event- маркетинга в стратегии продвижения бренда содержит большое количество различных факторов, которые необходимо учитывать. В событийном маркетинге определяющую роль имеют не только креативные и свежие идеи «эвента», но также и учет всех организационных нюансов. Четко выстроенная логистика специального мероприятия позволяет обеспечить 50% успеха.

Мало кто, из существующих брендов на рынке свадебных услуг использует данные средства. Наиболее часто, свадебные агентства ограничиваются рекламой в свадебных журналах и группой в одной из социальных сетей. Это связано с тем, что владельцы не хотят затрачивать много средств на рекламу, они рассчитывают на отзывы клиентов и в простой необходимости данных услуг. Но владельцы не учитывают, то что без информации об их деятельности, услугах будет малый приток новых клиентов, а старые потеряют интерес.

Запоминающееся название, качественный логотип, удобное место расположения, качественные и разнообразные услуги вместе с хорошим обслуживанием, являются основными составляющими для успешного существования бренда. К сожалению, в регионе лишь у двух агентств, ставших полноценными брендами имеются все составляющие. В основном встречи приводят в кафе, чтобы обговорить все вопросы с клиентом, сайт или группа в соц. сети не работают, информационная составляющая отсутствует. Все агентства хотят, не затрачивая ни финансовых, не временных ресурсов стать одним из ведущих брендов, но не умение вести политику компании приводит к закрытию агентств или перехода их в более

узкие сектора, такие как оформление залов или предоставление оборудования.

Итак, успешное существование может ожидать лишь те региональные бренды свадебных агентств, которые готовы вложиться в своё развитие и точно знают, чего хотят жители региона.

Использованные источники:

1. Азарова Ю. А. «Event технологии и событийность» - проблемы инновационного развития/Ю.А. Азарова // Труды Санкт-Петербургского государственного университета культуры и искусств. – 2012. - № 194. – С.91-100.
2. Буряк М.А. PR-агентства на региональном рынке коммуникационных услуг: аудит сайтов // PR и реклама в меняющемся мире: Региональный аспект.-Барнаул.: изд.Алт.ун-та,2012.- С. 156-164
3. Марк М., Пирсон Кэрол С. Герой и бунтарь: создание бренда с помощью архетипов. – СПб.: Питер, 2005. – С. 261
4. Поляковский А. Продвижения работы PR-агентств, привлечение новых клиентов. [Электронный ресурс]. - <http://www.pavelin.ru/reklamnye-tehnologii/55-prodvizhenie-agentstva.html>

Иремадзе Э.О., к.х.н.

доцент

Мусина Д.Р.

студент 5-го курса

ГОУ ВПО СФ «Башкирский государственный университет»

Россия, г. Стерлитамак

ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ АКТИВОВ И ПАССИВОВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «САЛАВАТНЕФТЕХИМРЕМСТРОЙ»

Аннотация: В данной статье рассматривается формирование оптимальной структуры активов и пассивов для повышения эффективной деятельности предприятия.

Ключевые слова: активы, ликвидность, оптимизационная задача, пассивы, финансовая устойчивость, экономико-математическое моделирование.

Формирование рациональной структуры активов и пассивов предприятия в целях финансирования необходимых объемов затрат и обеспечения желательного уровня доходов является одной из главнейших проблем финансового анализа. Оптимальная структура бухгалтерского баланса подразумевает сочетание активов и пассивов, обеспечивающее эффективное функционирование организации.

Цель работы заключена в финансовом анализе активов и пассивов предприятия и разработке оптимизационного подхода для повышения

эффективной деятельности предприятия на примере ОАО «Салаватнефтехимремстрой».

В соответствии с целью были поставлены следующие задачи: рассмотрение основных элементов структуры активов и пассивов; представление экономической характеристики ОАО «Салаватнефтехимремстрой»; проведение анализа активов и пассивов, а также анализа их ликвидности и финансовой устойчивости предприятия ОАО «Салаватнефтехимремстрой»; моделирование оптимизационной задачи формирования активов и пассивов ОАО «Салаватнефтехимремстрой».

Вопрос об оптимальном управлении бухгалтерским балансом встает перед предприятием после того, как осуществлен экономический анализ активов и пассивов, а также анализ коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости [1].

Проведенный финансовый анализ строительно-монтажного предприятия ОАО «Салаватнефтехимремстрой» показал, что в структуре активов наибольшую долю занимают оборотные активы – более 90% в 2014 году, оставшуюся долю составили внеоборотные активы. В структуре пассивов наибольшую долю занимает заемный капитал – более 90% в текущем году, на долю собственного капитала приходится менее 10%.

Предприятие, использующее заемный капитал имеет более высокий финансовый потенциал развития за счет формирования дополнительного объема активов, но в то же время и более высокие финансовые риски – в случае банкротства предприятие не сможет покрыть свои убытки. Это может стать причиной неплатежеспособности и финансовой неустойчивости предприятия [2, стр. 10]. Поэтому от того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение предприятия.

Выявленные негативные тенденции финансовой деятельности ОАО «Салаватнефтехимремстрой» обусловили необходимость разработки мероприятий и модели по совершенствованию организации системы управления финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также поиск пути улучшения финансово-экономического состояния предприятия.

Таким образом, предприятию ОАО «Салаватнефтехимремстрой», по итогам анализа, в целях обеспечения эффективности управления этим процессом на предприятии необходимо разработать оптимальную финансовую политику, направленную на привлечение собственных финансовых ресурсов в соответствии с потребностями развития организации в будущем периоде [3].

Для решения данной проблемы применяют задачи экономико-математического моделирования, а именно – задачи оптимизации бухгалтерского баланса [4].

Подобные задачи оптимального планирования, связанные с отысканием оптимума заданной целевой функции при ограничениях в виде

линейных уравнений или линейных неравенств, относятся к задачам линейного программирования [5, стр. 50].

Задачей линейного программирования называется задача минимизации или максимизации значения целевой функции, с учетом ограничений на значения этих переменных, где все зависимости являются линейными.

Критерием эффективности в модели условной оптимизации выступает условие максимального размера собственного капитала. Процесс формализации задачи построения оптимальной структуры бухгалтерского баланса ОАО «Салаватнефтехимремстрой» позволил построить оптимизационную модель формирования структуры активов и пассивов с учетом нормативных значений коэффициентов доходности и финансовой устойчивости.

На основе данной экономико-математической модели разработана оптимальная структура бухгалтерского баланса, согласно которой высоколиквидные активы были увеличены на 2,28%, активы средней скорости реализации снижены на 58,71%, а медленно и трудно реализуемые активы увеличены на 14,33% и 42,09%, соответственно. Величину собственного капитала модель позволила увеличить до 75%, а заемного – до 25%, что позволит предприятию улучшить финансовое состояние и избежать банкротства.

Таким образом, результатом работы является финансовый анализ бухгалтерского баланса ОАО «Салаватнефтехимремстрой» за 2013-2014 гг., а также построение оптимизационной задачи формирования структуры активов и пассивов ОАО «Салаватнефтехимремстрой».

Подводя общие итоги анализа, можно отметить, что систематический контроль состояния предприятия позволит оперативно выявить негативные стороны в работе предприятия и своевременно принять меры по выходу из сложившейся ситуации.

Использованные источники:

1. Лиференко Г.Н. Финансовый анализ предприятия. М.: Экзамен. – 2011. – 160 с.
2. Овчинникова Т.И. Методы финансово-экономической диагностики банкротства предприятий – Финансовый менеджмент, 2011. №5. – С. 10
3. Иремадзе Э.О., Григорьева Т.В.// Прогнозирование и анализ показателей финансовой устойчивости предприятия на основе математического моделирования. // Вестник МГОУ. Серия: Экономика. 2010. №_3. С. 78-88.
4. Иремадзе Э.О., Абдуллина Н.Н.//Программы по улучшению деятельности компании с помощью математических методов// в сборнике: Наука XXI века: проблемы и перспективы. Материалам МНПК. Искужин Т.С.(отв.редактор). Уфа, 2014. С. 91-93.
5. Стариков А.В., Кущева И.С. Экономико-математическое и компьютерное моделирование. Воронеж: ВГЛТА, 2008. – 132 с.

*Карачковская О.И.
студент 3 го курса
Ветрова Л.Н., к.э.н.*

*научный руководитель, доцент
кафедра Бухгалтерский учет и аудит*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет»
Россия, г. Орел*

КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Роль калькуляции себестоимости растет в условиях самофинансирования предприятий, когда для организации важно соизмерить доходы с затратами, выявить наиболее «уязвимые» места и тем самым повысить конкурентоспособность своей продукции[2]. Определение себестоимости единицы продукции необходимо не только для организации учета, но и для принятия управленческих решений.

Калькуляция себестоимости - заключительный этап учета затрат на производство и выхода продукции, это не просто метод бухгалтерского учета, а важнейшая часть учетного процесса, которая позволяет сгруппировать затраты и исчислить себестоимость продукции с помощью определенных методов.

Под себестоимостью принято понимать стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию. Таким образом, себестоимость включает все затраты, связанные не только с производством продукции, но и с ее реализацией. Исчисление себестоимости единицы продукции или всей товарной (реализованной) продукции принято называть калькуляцией[1].

При классификации по способу включения в себестоимость продукции расходы делят на прямые, которые относятся к конкретному виду продукции и косвенные - расходы, которые невозможно отнести к конкретному виду продукции, так как они нужны для всего производственного процесса одновременно.

Чтобы определить себестоимость продукции необходимо провести расчеты по следующему методу[3]:

1. Определить сумму основных затрат на производство каждого вида продукции;
2. Определить общую сумму основных затрат на производство продукции;
3. Суммировать общепроизводственные расходы;
4. Суммировать общехозяйственные расходы;
5. Найти коэффициент распределения путем деления общепроизводственных (общехозяйственных) расходов на общую сумму основных затрат;

6. Распределить по видам продукции суммы общепроизводственных (общехозяйственных) расходов с помощью коэффициента распределения;

7. Определить полную себестоимость выпуска каждого вида продукции;

8. Определить полную себестоимость единицы продукции каждого вида.

Этот метод калькулирования себестоимости считается, традиционным для многих отраслей производства. Данный метод универсален, он позволяет применить его не только в управленческом, но и в бухгалтерском учете, также он довольно прост и не трудоемок. Он может использоваться на тех предприятиях, где объем выпускаемой продукции не более 10 видов, для более обширного производства необходима специализированная программа.

Использованные источники:

1. Ветрова Л.Н. Учет затрат на производство и исчисление себестоимости овощей закрытого грунта // Л.Н. Ветрова // Бухучет в сельском хозяйстве. - №4. – 2009. – С. 21-28.

2. Ветрова Л.Н., Бухвостов Ю.В. Калькуляция себестоимость овощей защищенного грунта // Л.Н. Ветрова, Ю.В. Бухвостов // Все для бухгалтера. - №5. – 2007. – С. 16-20.

3. Стажкова М.М. Калькуляция себестоимости продукции // М.М. Стажкова// Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. - №9. – 2011. – С. 24-27.

Кешелян Л.Р.

студент 5го курса

Университет пищевых производств

Россия, г. Москва

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПИЩЕВОМ ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «МИРА»)

Для того что бы быть успешным и “оставаться на плаву” в условиях жесткой рыночной конкуренции каждому предприятию необходимо постоянно развиваться, быть в курсе своих финансово-экономических показателей и следить за спросом и поведением своих потребителей. В данных условиях для современных российских компаний и в частности, для торговых предприятий, все более возрастает необходимость тщательного научнообоснованного планирования и совершенствования коммерческо – сбытовой деятельности с целью повышения общей эффективности своей работы.

Объектом исследований является ООО «Мирай».

Предмет исследования – социально – экономические процессы, возникающие при совершенствовании организации коммерческо-сбытовой деятельности.

Целью является совершенствование коммерческо-сбытовой деятельности торгового предприятия на примере ООО «Мирай».

Основными видами деятельности компании являются:

- организация и осуществление оптовой и розничной торговли продуктами питания, хозяйственными товарами, сопутствующими товарами;
- создание сети магазинов для реализации продуктов питания. В настоящий момент в торговую сеть компании входят 3 универсама. Магазины оснащены современным торговым и холодильным оборудованием, кассовыми терминалами. Все магазины, являются универсамами, работающими по принципу "самообслуживания покупателей". Торговая площадь каждого универсама составляет –230 кв. м.; складские площади – 180 кв. м, подсобное помещение – 40 кв.м.

В ассортиментном перечне товаров, реализуемых ООО "Мирай" основными видами являются: хлеб и хлебобулочные изделия; бакалейные товары; крупы; макаронные изделия; кондитерские изделия; консервы, в т.ч. плодоовощные; рыба; мясо и мясопродукты; полуфабрикаты мясные и рыбные; полуфабрикаты овощные; молоко и молочная продукция; алкогольная и безалкогольная продукция; табачные изделия; фрукты, овощи и пр. Ассортиментное предложение насчитывает около 3500 наименований товаров.

На основе данных бухгалтерского баланса и данных бухгалтерской отчетности о прибыли и убытках был проведен:

- финансово-экономический анализ компании ООО «Мирай».
- анализ эффективности хозяйственной деятельности ООО «Мирай».

Изучив показатели был сделан вывод о том, что в целом ресурсный потенциал организации используется эффективно, однако были выделены следующие негативные моменты, требующие разработки и внедрения конкретных мероприятий по их ликвидации:

- замедление скорости товарного обращения
- уменьшение фондоотдачи.

Для устранения выявленных негативных моментов были разработаны меры направленные на совершенствование коммерческо – сбытовой деятельности компании. Главная цель которых увеличить скорость товарного обращения и прибыль.

В качестве первого мероприятия по совершенствованию коммерческо – сбытовой деятельности было предложено изменить структуру ассортимента. Проведя ABC- анализ торгового ассортимента мы выяснили, что категория товаров “готовые блюда” пользуется наименьшим спросом и приносит наименьшую прибыль компании. Место данной категории предлагается отвезти новой группе товаров – это продукты необходимые для приготовления блюд японской кухни, а именно суши и роллы, в домашних условиях. Данная категория является очень популярной среди населения, за

счет нее предполагается увеличить товарооборот и привлечь новых покупателей.

В качестве второго было предложено провести акцию сроком на четыре месяца, под названием: «Изыщная коллекция бокалов!».

Суть акции:

– в период с 29.06.2015. по 25.10.2015г. при покупке любых товаров на любую сумму покупатели получают на кассах магазинов бесплатные буклеты с условиями акции. За каждые полные 400 руб. в чеке, потраченные в магазине, покупатель получает фишки, которые клеивает в буклет. Фишки выдаются от итоговой суммы чека, без учета предоставленных скидок. Фишки выдаются покупателям кассирами магазинов вместе с чеком за покупку до 25 октября 2015г. включительно.

Собрав достаточное количество фишек в буклете, покупатель получает возможность приобрести акционный товар со скидкой:

- за 699 руб., если в буклет вклеено 15 наклеек
- за 99 руб., если в буклет вклеено 20 наклеек
- бесплатно, если в буклет вклеено 25 наклеек.

Проведение данной акции поможет:

– увеличить средний чек. Текущий средний чек в универсамах ООО «Мирай» составляет 300 рублей, целью является - средний чек в 400 рублей. То есть, при акции количество покупок увеличится на 20-40%;

– увеличить количество чеков с суммой от 400 руб, т.е. привлечь новых покупателей;

– «повысить лояльность покупателя» - заинтересовать его прийти еще и еще;

– на фоне большого количества подобных акций у конкурентов, быть конкурентно - способным, предлагая своим покупателям аналогичную акцию.

Был проведен расчет затрат на внедрение мероприятий по совершенствованию коммерческо-сбытовой деятельности ООО «Мирай» и прибыли.

В первом случае за год планируется потратить на закупку новой категории товаров 3645,9 тыс. руб. При наценке в 70% выручка за год планируется в размере 6198,03 тыс. руб. В этом случае чистая прибыль за год планируется в размере 2041,704 тыс. руб.

Во втором случае затраты на проведение акции составят 35899,866 тыс. руб. (сумма большая из-за дороговизны акционного товара). Планируемая чистая прибыль за 118 дней акции составит 55970,534.

Данные мероприятия по совершенствованию коммерческо-сбытовой деятельности помогут увеличить чистую прибыль на 5239,258 тыс. руб.

Для повышения общей эффективности своей работы у современных российских компаний и в частности, торговых предприятий, все более

возрастает необходимость тщательного научнообоснованного планирования и совершенствования коммерческо – сбытовой деятельности.

*Климина К.
студент 2 курса
ИНЭФБ
Латыпова З.И, к.ф.н.
научный руководитель
БашГУ
Россия, г. Уфа*

МЕТОДЫ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА, И ХАРАКТЕРИСТИКА

Аннотация

В данной статье рассматриваются методы отбора персонала, и характеристика, подробное изучение программы отбора, необходимые для соответствующего вида деятельности

Отбор персонала — это серия мероприятий и действий, осуществляемых организацией для выявления из списка заявителей лица или лиц, наилучшим образом подходящих для вакантного места работы.

Чтобы программа отбора была действенной, следует ясно сформулировать качества работника, необходимые для соответствующего вида деятельности. Критерии следует формировать так, чтобы они всесторонне характеризовали работника: образование, опыт, медицинские и личные характеристики. «Эталонные» уровни требований по каждому критерию разрабатываются исходя из характеристик уже работающих на предприятии работников, хорошо справляющимися со своими обязанностями. Отбор может быть невозможным, если список требований к работнику со стороны организации будет слишком велик.

Образование. Большинство нанимателей пытаются отбирать работников, во многом судя о них по полученному ими образованию.

При равных показателях работодатели предпочитают большее образование меньшему и высшую степень низшей. Однако эти характеристики должны быть увязаны с успехами на работе, и критерий образованности должен непременно сравниваться с требованиями выполняемой работы. Работодатель должен изучить продолжительность и тип образования, его соответствие рассматриваемой работе.

Опыт. Работодатели часто отождествляют опыт с возможностями работника и с его отношением к работе, считая, что человек, занимавшийся подобной деятельностью ранее и желающий выполнить такую же работу, любит её и будет выполнять её хорошо. А поскольку лояльность в отношении работы и предприятия ценится высоко, большинство работодателей предпочитают наём работников с опытом.

Одним из способов измерения опыта работы в организации является установление рейтинга трудового стажа, отражающего время, на

протяжении которого человек работал в данной организации. На военной службе дата присвоения званий есть эквивалент рейтинга трудового стажа. Трудовой стаж измеряется различными способами : общим временем работы на данной фирме, временем работы на фирме на определённой должности или в составе определённого отдела и т. д.

Физические (медицинские) характеристики. Существуют многие виды работ, требующие от исполнителя определённых физических качеств, обычно сводящихся к выносливости и силе, которые легко поддаются тестированию. С этой целью предприятию следует выявлять физические и медицинские характеристики преуспевающих работников в данный момент и использовать эти данные как критерии, но только тогда, когда все или большинство работников этим данным соответствуют.

Персональные характеристики и типы личности. Одной из важнейших персональных характеристик работника является его социальный статус (положение). Одни работодатели предпочитают принимать женатых работников, считая, что это приводит к меньшей текучести и лучшему качеству работы. Другие фирмы с большей охотой приглашают холостых или разведённых работников, которые по их мнению, мобильнее, охотнее соглашаются на смену места и вида работ, работу в выходные дни и сверхурочно.

Второй важной персональной характеристикой претендента является его возраст. Любой конкретный критерий отбора работников, основанный на возрастном делении, должен быть тщательно изучен в отношении преуспевающих работников, занятых в фирме на данное время. В США, например, дискриминация против лиц старше 40 лет признана незаконной, и, если кадровик намекнёт претенденту, что тот уже староват для данной работы, это может стать основанием возбуждения судебного дела.

Работодатели могут предпочитать определённые типы личности для выполнения различных работ. Например, предпочитать общительных людей замкнутым. Выдающиеся личные качества могут быть необходимы работникам, общающимся с клиентами, для других же мест такие качества не пригодятся.

Работа кадровой службы будет тем успешнее, чем яснее её сотрудники представляют себе конкретную цель работы по набору и отбору кадров. Например, когда ставится задача просто привлечь новые кадры для работы в организации, применяются одни методы. В этом случае кадровая служба руководствуется критериями, которые разрабатываются в организации лицами, принимающими решение. Для набора отбора кадров на определённую и специфическую должность кадровая служба использует аналитические оценки кандидатов, учитывающие характеристики работы и требования к человеку, её выполняющему, независимо от характера деятельности и размеров организации. В применении аналитических

методов отбора кадров на ту или иную должность акцент делается на основных показателях поведения, что облегчает процесс принятия решений.

Использованные источники:

1. Виханский О.С., Наумова А. И. Менеджмент: Учебник.- Москва.: Экономистъ, 2009.
2. Герчикова И. Н. Менеджмент. - М.: Юнити, 2006.
3. И. Б. Дуракова, О. А. Родин, С. М. Талтынов. Теория управления персоналом. Учеб. пособие. - Выпуск 3, Воронеж, 2008.
4. Егоршин А.П. Управление персоналом. - Н. Новгород: НИМБ, 2010
5. Магура М.И. Поиск и отбор персонала.: -М.: ИНФРА-М, 2007.
6. Латыпова З.И. Деловая игра как метод отбора персонала. Журнал: экономика и социум. 2013. № 4-2 (9). С. 293-294.

*Климина К.
студент 2 курса
ИНЭФБ
Латыпова З.И, к.ф.н.
научный руководитель
БашГУ
Россия, г. Уфа*

ИЗУЧЕНИЕ ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ КАК РАБОТОДАТЕЛЯ

Аннотация

В данной статье рассматривается изучение имиджа организации как работодателя, исследование имиджа, взаимодействие различных факторов, а также образ на внутреннем и внешнем рынке труда

Предмет изучения имиджа организации – ее образ на внутреннем и внешнем рынке труда. Это изучение должно обеспечить отправные пункты для мероприятий по улучшению имиджа работодателя, чтобы он представлялся преимущественным перед конкурентами с точки зрения как потенциальных, так и работающих в организации сотрудников.

Имидж организации формируют внешние влияния со стороны предпринимательской среды, а также индивидуальные установки и предпочтения. В основном имидж существует как субъективная картина предпочтений и преимуществ организации, выступающей в качестве работодателя.

К инструментарию исследования имиджа можно отнести:

1. проведение опроса мнений работников организации, ее партнеров, потребителей и других групп людей;
2. анализ компаний найма, в особенности неудачных мероприятий по подбору кандидатов, а также мероприятий по вербовке персонала из круга близкого окружения сотрудников;
3. целенаправленный анализ данных исследования рынка труда.

Определив целевую группу для приобретения персонала и готовясь к проведению рекрутинга и отбора наиболее пригодных кандидатов, специалисты по кадровому маркетингу должны принимать во внимание, что внутри группы задолго до возможных процедур отбора в организации при найме проходит самоотбор, или просеивание кандидатами возможных работодателей и выбор наиболее подходящего из них.

Практика показала, что от самоотбора особенно сильно страдают организации обороны. Например, по оценкам менеджера «Мессершмидт-Бельков-Блом» (Германия), данное оборонное предприятие как место возможной работы было окончательно отклонено в 80% заканчивающих высшие учебные заведения, только 10% молодых людей оценили его как базу для возможного быстрого роста.

Определяющим показателем готовности ищущего работу к контактированию по поводу найма является степень соответствия информации от работодателя, которую он о себе распространил, имиджу конкретного, предлагающего себя на рынке труда предприятия. Исследования показали, что важным для формирования имиджа организации является анализ таких составляющих, как профиль требований претендента на должность к предприятию и профиль восприятия его кандидатом. Профиль восприятия, или имидж, предприятия как работодателя в персонал-маркетинге-тих называют персонал-имиджем (personalimage).

По оценкам, **персонал-имидж** - это субъективный, собирательный образ предприятия на рынке труда, базирующийся на эмоциях.

Персонал-имидж организации управляет поведением кандидата на наем (ищущего работу). Сначала персонал-имидж влияет на решение кандидата: можно ли вообще рассматривать организацию как работодателя. Если организация в итоге потенциальной для найма определяется, то персонал-имидж свое решающее влияние может оказать на претендента в процессе собеседования, в результате которого у кандидата на должность сформируется окончательное положительное или отрицательное решение.

Персонал-имидж организации определяется взаимодействием различных факторов, к которым относятся:

1. отраслевая принадлежность;
2. деятельность работников организации за ее пределами;
3. информация об организации в средствах массовой информации (радио, телевидение, пресса);
4. самопредставление организации в собственных средствах информации (заводские газета и радио, региональные газета и радио, производственные документальные фильмы);
5. организация рекламы своего продукта;
6. сам продукт организации как таковой;
7. отношение к общественным группам (профсоюзам, церкви, меньшинствам и т.д.);

8. поведение, связанное с изменением спроса на рабочую силу (увольнения, остановка приема новых работников, неполный рабочий день (неделя), привлечение нового персонала и др.);

9. интенсивность научных разработок и внедрения инноваций;

10. место расположения организации (например, его региональное положение с точки зрения возможности проведения свободного времени);

11. степень известности организации.

Практика показала, что особенно действенны для имиджа организации в определенной целевой группе прямые контакты. Они занимают среди желаний выпускников вузов одну из самых высоких позиций, опережая рекламные объявления о найме и представляющие организации брошюры. Среди студентов наиболее важными в этом плане называются: практика в организации; беседы с сотрудниками организации по вопросам подготовки курсового проекта или выпускной работы.

Использованные источники:

1. Девина И. Оценка имиджа компании / И. Девина // Правильный бизнес. 2009. № 12.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: пер. с англ. / Ф. Котлер; под ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2000.
3. Матюшина Т.В. Имидж магазина смотрим чужими глазами [Электронный ресурс] / Т.В. Матюшина. Режим доступа: <http://www.src-master.ru/article83.html>.
4. Муромкина И.И. Имидж розничного торгового предприятия: особенности формирования и восприятия / И.И. Муромкина // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 2. С. 72-77.
5. Шепель В.М. Имиджология: Как нравиться людям / В.М. Шепель. М.: Народное образование, 2002.
6. Латыпова З.И. Деловая игра как метод отбора персонала. Журнал: экономика и социум. 2013. № 4-2 (9). С. 293-294.

Козлицкая Н.В.

студент 5го курса

Иремадзе Э.О., к.х.н.

научный руководитель, доцент

ГОУ ВПО СФ «Башкирский государственный университет»

Россия, г. Стерлитамак

АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «БСК»

Аннотация. В данной работе проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности ОАО «БСК», использованы современные методы исследования операций, а также найден оптимальный план производства продукции белых саж с помощью экономико-математических методов.

Ключевые слова: финансовые показатели, теория расписаний, модель Альтмана, экономико-математическая модель.

Актуальность темы исследования определяется тем, что финансовый успех и устойчивость предприятия зависит от эффективного планирования, которое охватывает систему регулирования механизма рынка в сфере использования ресурсов, которые ограничены для повышения роли хозяйствующего субъекта в соперничестве с другими предприятиями и компаниями.

Объектом изучения выпускной квалификационной работы является предприятие ОАО «БСК». Предмет исследования - финансовая деятельность ОАО «БСК».

Финансовое состояние предприятия считается главной характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность хозяйствующего субъекта и его потенциал в деловом сотрудничестве, являясь гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров [2].

Результаты финансового анализа нужны, в первую очередь для увеличения эффективности предприятия; для конкурентоспособности продукции и услуг; избегания банкротства и больших финансовых неудач; увеличения объемов производства и реализации; максимизации прибыли и минимизации затрат; выживания фирмы в условиях конкуренции [3].

В данной работе проведена оценка финансовой деятельности компании ОАО «БСК». В ходе проведенного анализа была дана оценка всем ключевым показателям финансового состояния, а также выявлены негативные моменты, касающиеся его финансового положения.

Исходя из вычисленных значений анализа финансовой устойчивости предприятия ОАО «БСК» следует, что есть недостаточность собственных оборотных средств для самостоятельного производства продукции, потому предприятие прибегает к заемным средствам, которые превышают собственные.

Также в работе проведен анализ платежеспособности, который показал тенденцию к снижению финансового состояния, росту неплатежеспособности и ликвидности, за исключением коэффициента чистой выручки, имеющий незначительное увеличение. Баланс организации не абсолютно ликвидный, по данным рассматриваемых периодов. У организации ОАО «БСК» по второй и третьей группе активов (быстрореализуемые активы не покрывают краткосрочные пассивы и медленно реализуемые активы не покрывают долгосрочные пассивы), также существует недостаток наиболее ликвидных активов, на что указывает отрицательная разница между первой группой активов и пассивов. Сложившаяся ситуация может говорить о кризисе неплатежей принимая во

внимание, что в эту группу пассивов входит вся кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства [1].

Анализ эффективности использования финансовых ресурсов в ОАО «БСК» свидетельствует об эффективности использования денежных средств. Из анализа рентабельности видно, что предприятию удалось удержать запланированный уровень величины сводных затрат на производство продукции и сохранить ожидаемый уровень прибыльности реализованной продукции.

Проанализирован риск банкротства по модели Альтмана [2]. Предприятие находилось в кризисном состоянии, и наблюдались крайне негативные тенденции развития предприятия, вероятность наступления банкротства 80%. В 2014г. наблюдается снижение вероятности банкротства до 50% и достаточно стабильное финансовое положение.

Предприятию ОАО «БСК» по итогам анализа необходимо провести реализацию необходимых мер с целью совершенствования эффективной деятельности и для принятия оптимальных решений, поэтому в данной работе для разработки мероприятий по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности рассматривается пример составления расписания загрузки в производственный станок сырья для изготовления белых саж в последовательности. Он позволяет в процессе их производства свести простой расфасовочной ленты к минимуму, т.е. решение задачи с целью минимизации времени простоев расфасовочного станка. Для данного процесса использовались современные методы исследования операций, т.е. решение задачи, с целью минимизации времени простоев расфасовочного станка с учетом ограничений, вытекающих из производственного процесса по выпуску белой сажи.

По результатам проведенных расчетов наиболее оптимальным итогом является решение с помощью рекуррентных соотношений, где получили экономию равную 115 минутам, за это время можно запустить партию нового вида белой сажи, либо ускорить процесс загрузки существующего вида.

Применение алгоритма расчета последовательности производства белых саж в организации производства позволит максимально загрузить оборудование, повысить производительность труда, увеличить фондоотдачу, объем производства продукции и соответственно прибыль.

С целью обеспечения предприятия эффективной деятельностью и получения наилучшего оптимального плана производства продукции с учетом ограниченного обеспечения материальными ресурсами и с целью улучшения финансово-хозяйственной деятельности предприятия была разработана экономико-математическая модель с использованием в ограничении времени простоев расфасовочного станка до и после изменения порядка производства разных видов белых саж [4].

Модель строилась для продукции предприятия ОАО «БСК». Для выпуска 5 видов продукции белых саж используют 8 видов сырья и реагентов. Каждому виду продукции соответствует своя норма прибыли. Запас сырья и реагентов на складе ограничен. Задача сводится к определению количества каждого вида продукции для получения наибольшей прибыли, т.е. оптимальное соотношение объемов выпуска разных видов продукции в плане.

В результате решения задачи симплекс-методом получен оптимальный план первой задачи до преобразования времени загрузки производства белых саж: для получения максимальной прибыли 3605,61 тыс. руб. производственному цеху необходимо произвести 10,35 т - БС-50; 10,25 т-БС-100; 12,84 т - БС-120; 10 т - У-333; 12,1 т - Росил-175. Рассмотренный план выпуска продукции и соответствующая ему система оценок ресурсов и продукции оптимальны. Неиспользованными ресурсами, которые ограничивают целевую функцию, являются кремний 15,57 т; влага 0,82т; алюминий 0,007т; сульфаты 0,07т; натрий 0,23 т.

В результате решения задачи симплекс-методом получен оптимальный план второй задачи после изменения порядка производства разных видов саж, который является более выгодным: для получения максимальной прибыли 3816,652 тыс. руб. производственному цеху необходимо произвести 16,67 т - БС-50; 10 т-БС-100; 10,56 т - БС-120; 11,13 т - У-333; 10 т - Росил-175. Неиспользованными ресурсами, которые ограничивают целевую функцию, являются кремний 13,24 т; влага 0,44 т; алюминий 0,003 т; хлориды 0,0012 т; натрий 0,3 т; время простоя 229,28 мин.

В результате решения можно сделать вывод, что в соответствие с критерием оптимальности плана, в зависимости от того, перевыполняется план выпуска или нет, остатки неиспользованных ресурсов не сдерживают рост выпуска выгодной продукции и не замедляют рост целевой функции. Но можно учесть данный факт и пустить ресурсы на увеличение объемов производства или перепродать другим цехам, либо предприятиям и получить пользу.

В работе проведено исследование с помощью экономико-математических методов, которые, исходя из полученных решений, позволяют существенно повысить эффективность принимаемых управленческих решений, а значит, совершенствовать производственно-хозяйственный процесс и обеспечить предприятие ОАО «БСК» эффективным производством и как следствие максимальной прибылью.

Использованные источники:

1.Иремадзе Э.О., Абдуллина Н.Н.//Программы по улучшению деятельности компании с помощью математических методов// в сборнике: Наука XXI века: проблемы и перспективы. Материалам МНПК. Искужин Т.С.(отв.редактор). Уфа, 2014. С. 81 - 83.

- 2.Иремадзе Э.О., Григорьева ТВ.// Прогнозирование и анализ показателей финансовой устойчивости предприятия на основе математического моделирования. // Вестник МГОУ. Серия: Экономика. 2010. №_3. С. 58-60.
- 3.Иремадзе Э.О. // Методы многомерного анализа статистических данных // учебное пособие, М-во образования и науки Российской Федерации, БашГУ, Уфа, 2012. - 147с.
- 4.Маркин Ю.П. Математические методы и модели в экономике: Учеб. пособие Ю.П. Маркин. - М.:Высш.шк., 2014. - 422 с.

*Коленченко О.О.
студент 5го курса
Иремадзе Э.О., к.х.н.
научный руководитель, доцент
ГОУ ВПО СФ «Башкирский государственный университет»
Россия, г. Стерлитамак*

ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «АК «ТРАНСНЕФТЬ» С ПОМОЩЬЮ КОМПЛЕКСНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ

Аннотация. В данной работе проведен анализ деятельности ОАО «АК «Транснефть» с использованием теорий комплексных производственных функций, а также найден оптимальный план работ и услуг компании с помощью экономико-математических методов.

Ключевые слова: производственная функция комплексного аргумента, коэффициенты использования ресурсов, модель Савинова Г.В, оптимальный план.

Своевременное выявление недочетов в деятельности хозяйствующего субъекта и оперативное их устранение становятся одними из первоочередных задач управления финансами в современных условиях. Следовательно, каждой компании необходимо уделять особое внимание настоящему положению на рынке, а также внедрять в свою деятельность новые методы планирования и прогнозирования финансовых результатов с целью развития в дальнейшем перспективной деятельности. [1]

Основной целью работы являлись анализ результатов хозяйственной деятельности ОАО «АК «Транснефть» с использованием производственной функции комплексного аргумента, а также расчет эффективного предложения объемов услуг на основе модели Г.В. Савинова.

Актуальность исследования обусловлена использованием в экономическом анализе не стандартных методов, а именно аппарата теорий комплексных переменных совместно с производственными функциями. Данное слияние в экономико-математическом моделировании не только расширяет возможности исследователя, но и вводит в научный оборот новые методы анализа деятельности хозяйствующего субъекта. [3]

На основе статистических значений хозяйственного процесса ОАО «АК «Транснефть» за период с 2007 по 2014 гг. были найдены коэффициенты

использования ресурсов. С теоретической точки зрения, различают четыре возможных варианта динамики данных коэффициентов.

Таким образом, в результате анализа полученных данных выявили, что из четырех типов динамики комплексного коэффициента использования ресурсов, производственный процесс ОАО «АК «Транснефть» относится ко второй группе, о чем свидетельствует снижение как действительной, так и мнимой частей коэффициента.

Следовательно, можно дать следующую экономическую интерпретацию положения хозяйственной деятельности субъекта в настоящий момент времени: трудовые и капитальные ресурсы данной компании растут быстрее, чем валовой доход, наблюдается падение результатов хозяйственной деятельности. То есть ОАО «АК «Транснефть» не получает максимальной отдачи от использования ресурсов, что доказывает снижение величин таких показателей как производительность труда и фондоотдача на 10% и 48% соответственно. Так же стоит отметить, что основные производственные фонды за 2014 год использовались компанией в большей степени, чем трудовые и их рост по отношению к 2013 году составил 119%, что также отрицательно повлияло на результаты деятельности компании. Вследствие вышесказанного, внутреннее положение ОАО «АК «Транснефть» можно охарактеризовать как дисбаланс производства, а именно неравновесие между ресурсами и объемами выполняемых работ и услуг. [5]

Поэтому не менее важным в работе было проследить, что в дальнейшем будет наблюдаться с объемом производства.

Для реализации прогноза, с помощью МНК, была построена следующая комплекснозначная модель производственного процесса ОАО «АК «Транснефть»:

$$Q_t = (L_t + iK_t)(0,17 - i0,29) \quad (1)$$

В результате полученной модели, были рассчитаны прогнозируемые величины валового дохода компании на один год вперед. Таким образом, прогнозируемая величина составила 824,2 млрд. рублей, то есть совокупный доход ОАО «АК «Транснефть» по прогнозу на 2015 год увеличится на 14,8%. Данный рост не является положительным моментом, так как темп роста валового дохода как уже было сказано ранее меньше темпа роста затрат на транспортировку нефти. Это говорит, о том, что в настоящий момент времени экономическая ситуация, возникшая как на рынке, так и внутри компании, достаточно сильно влияет на результаты ее деятельности, поэтому в данном случае такой вариант развития можно охарактеризовать как зона упадка производственной системы.

В деятельности компании ОАО «АК «Транснефть» можно проследить следующую экономическую ситуацию: вначале с ростом объема предоставляемых услуг доход также возрастает, но со временем скорость его возрастания постепенно падает. Это связано, прежде всего, с

перенасыщением нефтяного рынка. Спрос на нефть и нефтепродукты уменьшается, а, следовательно, и уменьшается спрос на услуги, предоставляемые данной компанией.

Исходя из приведенного анализа, руководству ОАО «АК «Транснефть» в сложившейся ситуации необходимо найти такой оптимальный план своей основной деятельности, при котором будет достигаться максимально возможная прибыль без снижения основных финансовых показателей. [2]

С этой целью в работе была решена задача нахождения эффективного объема предоставляемых услуг ОАО «АК «Транснефть», то есть такого объема, который обеспечит выполнение заключенных договоров и обязательств по выполнению услуг в установленные сроки с минимумом затрат и максимальной возможной эффективностью. Для этого была использована модель, предложенная Г.В. Савиновым. Данная модель определяется двумя функциями: зависимостью валовых доходов компании от объема деятельности и затратами, необходимыми для обеспечения данного объема.[4]

В результате подстановки статистических данных в модель, получили следующие границы областей безубыточности, то есть таких объемов транспортировки нефти и нефтепродуктов, при которых расходы будут компенсированы доходами: для российской нефти границы составили 154,3 млн. тонн и 380,9 млн. тонн; для транзитной нефти - 710 тыс. тонн и 10,3 млн. тонн; для нефтепродуктов - 13,5 млн. тонн и 44,4 млн. тонн; для нефти на экспорт - 177,3 млн. тонн и 305,6 млн. тонн.

С учетом найденных эффективных границ каждой услуги ОАО «АК «Транснефть», в работе был определен оптимальный объем предоставления услуг с целью максимизации прибыли.

Таким образом, расчеты показали, что основными прибыльным источниками компании являются реализация нефти на экспорт и транспортировка транзитной нефти.

Следовательно, для эффективной работы ОАО «АК «Транснефть» следует увеличить по отношению к предыдущему году объемы поставки нефти на экспорт и транспортировки транзитной нефти со 152,8 млн. тонн до 305,2 млн. тонн и с 8,3 млн. тонн до 10,2 млн. тонн соответственно.

При этом слабой стороной компании является предоставление услуг по транспортировке нефтепродуктов, не смотря на то, что данный вид услуг пользуется спросом, прибыль от него самая низкая. Следовательно, ОАО «АК «Транснефть» следует свести объемы транспортировки нефтепродуктов до предельно-разрешенного минимума, а также уменьшить объемы по транспортировке российской нефти с 346,6 млн. тонн до 266,6 млн. тонн.

Таким образом, если ОАО «АК «Транснефть» будет придерживаться заданного плана предоставления работ и услуг, то компания по окончании 2015 года сможет получить прибыль в размере 141,6 млрд. рублей, что больше на 124,9 млрд. рублей, чем в 2014 году.

Наиболее перспективным рынком потребления российской нефти в настоящий момент является Азиатско - Тихоокеанский рынок, следовательно, компании ОАО «АК «Транснефть» рекомендуется уделить особое внимание на экспорт нефти в данном направлении.

В целом, положение ОАО «АК «Транснефть» нельзя назвать как кризисное, так как данный субъект активно занимается строительством новых трубопроводных систем, что требует больших капитальных затрат. Для достижения максимальной прибыли руководству ОАО «АК «Транснефть» необходимо обратить внимание на степень и объемы предлагаемых услуг и стремиться к полученному оптимальному плану.

Использованные источники:

1. Иремадзе Э.О., Абдуллина Н.Н.//Программы по улучшению деятельности компании с помощью математических методов// в сборнике: Наука XXI века: проблемы и перспективы. Материалам МНПК. Искужин Т.С.(отв.редактор). Уфа, 2014. С. 81-83.
2. Иремадзе Э.О., Григорьева ТВ.// Прогнозирование и анализ показателей финансовой устойчивости предприятия на основе математического моделирования. // Вестник МГОУ. Серия: Экономика. 2010. № 3. С. 58-60.
3. Иремадзе Э.О. //Эконометрические методы и задачи // учебное пособие, М-во образования и науки РФ, БашГУ, Уфа, 2010. С. 45.
4. Иремадзе Э.О., Батраева И.О.//Применение эконометрических моделей в процессе управления предприятием// в сборнике: Экономика. Теория и практика. Материалам международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 33-34.
5. Светуныков С.Г., Светуныков И.С. Производственные функции комплексных переменных: Экономико-математическое моделирование производственной динамики. – М.: Изд-во ЛКИ, 2008. С. 29-30.

*Коломейченко М.А.
студент 3 курса
Минина Е.Д.
студент 3 курса
Арзамасов В.А.
студент 4 курса
Коваженков М.А., к.ф.н.
доцент*

*кафедра менеджмента, маркетинга и организации производства
Волгоградский государственный технический университет
Россия, г. Волгоград*

РОЛЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ТИПА ЕГО ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Аннотация: В статье рассмотрены сущность и содержание анализа финансового состояния предприятия, виды и способы его проведения, определено значение показателей финансового состояния для реализации управленческих решений, а также рассмотрены и проанализированы типы финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, анализ финансового состояния, финансовая устойчивость.

В рыночных условиях хозяйствования особо актуально иметь представление о финансовом состоянии функционирования предприятия для принятия эффективных управленческих решений. Качественно проведенная аналитика финансового и хозяйственного аспектов функционирования того или иного предприятия помогает сделать оценку проделанной работы и грамотно спрогнозировать изменения для получения наибольшей прибыли. При этом инструментом обеспечения такой информации служит финансовый анализ, при помощи которого возможно объективно оценить имущественное состояние предприятия, степень зависимости от заемных источников, возможность погашения обязательств перед третьими лицами, достаточность капитала для финансирования текущей деятельности и долгосрочных инвестиций, потребность в дополнительных источниках финансирования и затем по его результатам принять обоснованные решения.

Как отмечают О.А. Алексеева и А.С. Горбачев, в широком смысле финансовый анализ может использоваться как инструмент обоснования краткосрочных и долгосрочных экономических решений, целесообразности инвестиций, средство оценки мастерства и эффективности управления, а также способ прогнозирования будущих результатов деятельности предприятия.[1, с. 55]

Для того, чтобы более объективно провести оценку финансового состояния предприятия необходимо определить положение дел на текущий момент, выявить тенденции развития и сделать прогноз, определить слабые

места, которые, возможно, отрицательно повлияют на деятельность предприятия в будущем, выявить резервы, использование которых приведет к решению финансовых проблем субъекта хозяйствования.

По мнению С. Л. Жуковской и М.С. Оборина, для более объективной оценки финансового состояния, как правило, необходимо проведение внутреннего и внешнего анализа.[2, с. 971].

Внутренний анализ проводится работниками предприятия. Его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния. Он позволяет установить возможность планомерного поступления денежных средств и размещения собственных и заемных средств для обеспечения нормального функционирования предприятия, получения максимума прибыли и исключения банкротства. Результаты такого анализа необходимы внутренним пользователям в качестве исходной информации для принятия различного рода экономических решений.

Внешний анализ проводится аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия (аудиторами, инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности). Его цель – установить возможность выгодного вложения средств, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить риск потери.

Отметим, что в процессе функционирования предприятия происходит постоянное изменение источников финансирования. Представление о произошедших изменениях можно получить с помощью методов горизонтального анализа, т.е. определения динамики источников за анализируемые периоды. При проведении такого анализа необходимо не просто определить отклонения того или иного показателя от базового значения, но особое внимание обратить на резкие изменения отдельных статей баланса, а также сопоставлять изменения одних статей с другими, связанными с ними по своей экономической природе.

Кроме того, горизонтальный анализ должен дополняться трендовым анализом. Его смысл заключается в исследовании значений показателей за определенный период времени. Он проводится путем сравнения каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов. Задачей трендового анализа является выявление тенденции изменения показателя, установление закономерностей изменения, очищенного от влияния случайных факторов.

Также для определения структуры источников используются методы вертикального анализа. Показатели структуры рассчитываются на каждую дату, а затем, для выявления структурных изменений, сравниваются в динамике. Особое внимание при анализе баланса необходимо уделять элементам, имеющим наибольший удельный вес, и элементам, доля которых изменяется скачкообразно. В процессе анализа необходимо выявить

причины изменений в составе, величине и структуре источников, дать оценку происходящим изменениям.

Функционирование предприятия в условиях рыночной экономики связано с постоянным стремлением к повышению эффективности производства, что достигается за счет внедрения передовых достижений науки и техники, более рациональной организации труда, мотивирования активности персонала. Но для того чтобы иметь возможность внедрять эти положительные изменения, предприятие должно быть финансово устойчивым. В противном случае любой неудачный шаг или неожиданное изменение рыночной конъюнктуры может подтолкнуть предприятие в состояние банкротства. По мнению М.А. Матвеевой, финансовая стабильность – это главный объект анализа текущего состояния предприятия. Главная цель финансовой деятельности — решить: «где?», «когда?» и «как?» использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимума прибыли. Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую — заемные. [3, с.206]. Для того чтобы иметь полное представление обо всем этом и эффективно реализовывать управленческие решения на предприятии, необходимо проводить анализ финансового состояния предприятия.

Неслучайно у стабильных, сильных и финансово устойчивых предприятий существует большее количество преимуществ в борьбе за лидерство перед слабыми. Отметим, что существуют методики, которые позволяют определить тип финансовой устойчивости предприятия. Существующие типы финансовой устойчивости зависят от отдельных факторов, влияющих на результирующие показатели субъекта хозяйствования. К ним, как правило, относят место организации на рынке, производство и реализацию недорогой с высоким спросом продукции, потенциал субъекта хозяйствования на рынке, зависимость предприятия от инвесторов и внешних кредиторов, присутствие дебиторов рискованной категории в части их неплатежеспособности уровень эффективности финансовых и хозяйственных операций. В частности, А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев, В.В. Ковалев приводят следующие типы финансовой устойчивости предприятия:

- абсолютная устойчивость. Для покрытия затрат в качестве источника используются только собственные средства. При таком состоянии для субъекта хозяйствования характерна высокая платежеспособность и независимость от кредиторов.

- нормальная устойчивость. Источником покрытия затрат, помимо собственных средств, является долгосрочное кредитование. Основными

характеристиками такого предприятия являются хорошая результативность производства и высокая эффективность использования заемных ресурсов.

- неустойчивое положение с финансовой точки зрения. Помимо перечисленных источников погашения затрат, используются еще и краткосрочные кредиты. У предприятия наблюдается нестабильная платежеспособность и необходимость использования дополнительных средств. Однако для данного субъекта еще не все потеряно.

- кризисное состояние. Такое положение предприятия может быть охарактеризовано двумя возникшими ситуациями: неплатежеспособность и банкротство. [4, с.159]

Таким образом, сущность финансовой устойчивости предприятия может быть определена в результате расчета эффективности формирования, распределения и использования денежных ресурсов.

В целом отметим, что анализ финансового состояния предприятия заключается в получении определенного количества ключевых параметров, с помощью которых можно увидеть наиболее точную картину финансовых показателей, прибылей или убытков, любых изменений в пассивах или активах и сделать вывод о том, насколько оно финансово устойчивое.

Использованные источники:

1. Алексеева, О.А. Финансовый анализ деятельности предприятия: сущность, проблемы и перспективы / О.А. Алексеева, А.С. Горбачев// КАНТ. - 2012. - №2. - С.55-59.
2. Жуковская, С.Л. Основные подходы к анализу источников финансирования деятельности предприятия / С.Л.Жуковская, М.С. Оборин// Фундаментальные исследования. - 2014. - № 6-5. - С.969-973.
3. Матвеева, М.А. Определение инвестиционной привлекательности предприятия путем анализа его финансового состояния / М.А. Матвеева// Проблемы современной экономики. - 2012. - №4. - С.205-209.
4. Харсеева, А.Л. Подходы к изучению финансового состояния предприятия / А.Л. Харсеева// Теория и практика общественного развития. - 2008. - № 2. - С.157-162.

*Кособокова Ю.В.
студент магистратуры
Южно-Российский государственный
политехнический университет
Россия, г. Новочеркасск*

ПРОЕКТИРОВАНИЕ НОВОВВЕДЕНИЙ

Центральная проблема производства – осуществление нововведений, связанных с созданием организацией новой продукции [1]. Процесс создания качественно новой продукции получили название проектирование нововведений.

Главными направлениями нововведений являются: освоение новых видов деятельности; создание качественно новых товаров и услуг; выход на новые рынки сбыта; кардинальное улучшение технического оборудования предприятий; использование принципиально новых технологий; создание, внедрение и реализация открытий и изобретений; использование новых источников энергии, сырья; реорганизация.

Освоение новых видов деятельности – важнейшие направления деятельности организации. Создание качественно новой продукции предусматривает как выведение на рынок принципиально новых продуктов, так и коренное изменение существующих за счет придания им новых свойств, полезных потребителю. Второй путь в ряде случаев является предпочтительным, так как требует меньших затрат и времени реализации. Выход на новые рынки сбыта определяется преимуществами в конкурентной борьбе, полученными в результате нововведений в продукции. Кардинальное улучшение технического оборудования предприятий дает организации возможность качественного изменения продукции, ее удешевления и связанного с этим повышения конкурентоспособности. Опыт передовых капиталистических предприятий неопровержимо свидетельствует, что затраты на новое и капитально модернизируемое оборудование – одно из самых рентабельных приложений капитала.

Использование принципиально новых технологий является весьма характерным для нынешнего этапа научно-технической революции. Это положение остается верным не только для высокотехнологичной продукции, но и для самого широкого ассортимента товаров массового спроса. Появление на рынке товаров, созданных по новым технологиям (и, следовательно, обладающих новым качеством), как правило, является весьма привлекательным для потребителя и обеспечивает организации финансовый успех. Следует также иметь в виду, что в ряде случаев новые технологии дают возможность снизить себестоимость продукции, а значит, и цену товара и принести дополнительную прибыль.

Создание, внедрение и реализация открытий и изобретений является важнейшим и, пожалуй, наиболее перспективным направлением нововведений. При этом под открытием понимается крупное новшество, открывающее дорогу целому ряду изобретений. Следование этому направлению дает организации возможность находиться на острие научно-технического прогресса. Инновационный подход к реализации открытий и изобретений означает как целесообразное вложение средств в работу научных организаций, так и (что не менее важно) своевременное приобретение наиболее перспективных разработок, патентов и лицензий. Реализация открытий порой приводит к грандиозным результатам, позволяя создавать совершенно новые рынки и получать невиданные прибыли.

Использование новых источников энергии, сырья, оптимальное распределение различных ресурсов открывает для организации возможность

получения более дешевой материальной производственной базы, позволяет застраховать себя на случай энергетического и сырьевого кризиса. Рациональное распределение ресурсов приводит к весьма существенной экономии средств организации без значительных дополнительных капиталовложений. Глубокие организационные преобразования связаны с вложением средств в реорганизацию и модернизацию системы управления организацией. При этом значительный экономический эффект достигается за счет применения новых информационных технологий, повышения оперативности службы маркетинга и других управленческих подразделений, повышения качества профессиональной подготовки управленческого персонала и т. п. Несмотря на интеллектуальный, нематериальный характер этих новшеств, можно определенно сказать, что вложение в человека, в менеджера – одно из самых результативных.

В отличие от научно-технических и технологических новшеств (открытий, изобретений), нацеленных на технические результаты, любые инновации означают, прежде всего, работу по увеличению прибыли.

Для нововведений характерно:

1. Существенный характер изменений. Изменения должны носить принципиальный, качественный характер.

2. Появление нового качества товаров. Количественные изменения не могут быть отнесены к инновациям, если за ними не стоят коренные новшества в продукции фирмы и ее деятельности.

3. Масштабное целевое финансирование. Нововведения требуют значительных материальных и денежных средств.

4. Ясная, подкреплённая расчетами реализуемость. Проекты должны обеспечивать конкретные, обоснованные результаты в конкретные сроки.

5. Повышенная конкурентоспособность. Вкладывая значительные средства в инновации, необходимо быть уверенным, что новшество не будет перенято конкурентами. Для этого необходима серьезная патентная и лицензионная работа, а также уверенность в недостижимо высоких технических и технологических возможностях своего предприятия.

Процесс внедрения нововведений содержит ряд этапов и мероприятий [2].

1. Исследования, которые включают в себя: обследование организации, производства, выбор показателей эффективности, определение преград и возможных путей их преодоления, обоснование набора мероприятий. 2. Подготовка персонала, Этот процесс является интеллектуальным. Необходимо обучение персонала для проектной деятельности, получение необходимой информации, разработка мер по материальному и моральному стимулированию работников.

3. Создание команды разработчиков проекта. Создание нового немислимо без творчества. Поэтому важнейшее требование к разработчикам – способность творить, развитое чувство новизны.

4. Обязательным для проектной команды является участие в ней как исследователей, так и производителей, конструкторов, технологов, экономистов.

5. Разработка концепции нововведения начинается с формулирования основной идеи. Эта идея может быть оформлена как коммерческое предложение с обязательным указанием, Идея далее разворачивается в задание на разработку проекта. В задании должны содержаться все необходимые основания, исходные установки и параметры, необходимые для последующего проектирования.

6. Создание системы планирования и контроля. Исходя из задания на проектирование, выстраивается подробный план мероприятий по разработке, реализации проекта, по контролю за исполнением.

7. Разработка целевой программы проекта. Формируется дерево целей, «растущее» от конечной цели к конкретным задачам.

8. Постоянная связь с потребителями.

9. Разработка проекта. Основаниями являются задание, план мероприятий, целевая программа. Содержание проекта составляют описания мероприятий, расчеты использования ресурсов, оценки предполагаемых результатов проекта.

10. Финансовая и организационная часть.

11. Необходимо адаптировать проект к реальным условиям.

12. Реализация проекта – выход на планируемый уровень.

13. Анализ результатов проекта. Критериями анализа являются показатели ликвидности, стабильности, эффективности и роста. Анализ сводится к сравнению достигнутых значений показателей с их проектными величинами. Факторы, влияющие на качество проекта, отображены на причинно-следственной диаграмме [3], приведенной на рис. 1.



Рисунок 1. – Причинно-следственная диаграмма качества проекта

Использованные источники:

1. Игнатъев В.М., Бочкова Е.В. Ступени проектирования // Навината за напреднали наука. София: Бял ГРАД-БГ, 2014. Т. 3. С. 100–103.
2. Игнатъев В.М.; Семенченко М.Ю. О разработке технического проекта // Настоящи изследвания и развитие. София: Бял ГРАД-БГ, 2014. Т. 5.С. 47–49.
3. Игнатъев В.М.; Семенченко М.Ю. Повышение качества проекта системы сигнализации // Наука и образование в XXI веке: Тамбов: Бизнес-Наука-Общество, 2013. Ч. 20. С.54–55.

*Костюнина Д.С.
студент 3го курса*

*Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

**БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

В данной статье рассматривается бережливое производство как концепция управления производственным предприятием, ее методы и инструменты. Проанализирована практика внедрения производственной системы, основанной на инструментах и принципах бережливого производства, на автомобильном предприятии ОАО «АВТОВАЗ», и ее результаты.

Ключевые слова: бережливое производство, инструменты бережливого производства, внедрение бережливого производства.

В современных, постоянно изменяющихся условиях рынка, многие предприятия стремятся повысить эффективность своей деятельности за счет

различных инструментов и методов организации производства. Одним из наиболее популярных и эффективных в настоящий момент методик, внедряемых в практику хозяйствующих субъектов, является бережливое производство.

Бережливое производство — концепция управления производственным предприятием, основанная на постоянном стремлении к устранению всех видов потерь. Оно предполагает вовлечение в процесс оптимизации бизнеса каждого сотрудника и максимальную ориентацию на потребителя. Методика возникла как интерпретация идей производственной системы компании Toyota американскими исследователями.

Взошедшая на Олимп мировых автомобилестроителей в конце XX века компания Тойота продемонстрировала успешность и эффективность производственной системы, основанной на принципах бережливого производства. Toyota Production System (TPS), сочетая в себе передовые методы менеджмента и накопленный десятилетиями опыт практической реализации, сформировала новое направление в развитии производственных систем не только в двигательной отрасли, но и во всех сферах экономической деятельности по всему миру.

В экономической литературе существует множество определений системы «Бережливое производство». Большинство из них основывается на результатах применения производственной системы Toyota на всех этапах бизнеса. Она основывается на двух базовых принципах: «точно вовремя» и принципе автономизации. Первый принцип требует, чтобы необходимые для сборки детали поступали на производственную линию строго в тот момент, когда это нужно, и строго в необходимом количестве. Второй принцип предусматривает использование технических средств на всех стадиях производственного процесса.

Джеймс Вумек и Дэниел Джонс в своих работах определяют бережливое производство как процесс, который включает в себя определение ценности для потребителя, выстраивание последовательного потока создания этой ценности, обеспечение непрерывности этого потока и «вытягивания» от заказчика вниз по процессу, стремление к совершенству [1].

Методика бережливого производства «сберегает» труд сотрудников, их время за счет устранения потерь, применения передовых и самых эффективных приемов труда. При этом производство связано не с конкретной отраслью, а предполагает некий процесс, на выходе которого заказчик получает продукт или услугу требуемого качества.

Вся деятельность по управлению процессом сводится к созданию непрерывного потока создания ценности, где под ценностью понимается набор потребительских качеств продукта или услуги, за которые заказчик готов платить. Учитывая, что эти свойства формируются только в процессе

некой обработки (сырья, заготовок, информации), то вся иная деятельность в потоке ценности не добавляет и рассматривается как потери.

Как показывает практика, для организации бережливого производства необходимо организовать работу так, чтобы изделие проходило стадии, где добавляется стоимость, без сбоев, помех и остановок. С этой целью создается система «вытягивания», которая учитывает запросы потребителя и предполагает, что на очередную стадию процесса подается лишь то, что будет использовано немедленно. Кроме того, «Бережливое производство» требует философии управления, стратегического управления, культуры производства, когда каждый стремится к постоянному совершенствованию.

Анализируя понятие концепции бережливого производства, можно выделить следующие ее цели:

- минимизация трудозатрат;
- минимизация сроков создания предоставления услуги;
- гарантия качественного предоставления услуги заказчику;
- максимальное качество при минимальной стоимости.

При этом необходимо отметить, что основной целью бережливого производства является максимальная открытость рабочего процесса для выявления и последующей минимизации потерь в ходе производственного процесса.

Рассмотрим более подробно инструменты бережливого производства, применяемые на российских предприятиях:

- система TPM (Total Productive Maintenance) - всеобщий уход за оборудованием;
- карта потока создания ценности продукта;
- система 5S (сортировка, соблюдение порядка, содержание в чистоте, стандартизация и совершенствование);
- кайдзен (kaizen) - непрерывное совершенствование;
- визуализация;
- JIT (just in time - «точно вовремя») и др.

В рамках концепции бережливого производства было выделено множество элементов, каждый из которых представляет собой определённый метод, а некоторые, например, кайдзен сами претендуют на статус самостоятельной производственной концепции.

Несмотря на достаточно короткий срок существования рыночной экономики в России, ряд российских компаний успешно смогли внедрить производственную систему по принципу Тойоты, поскольку она ориентирована на эффективность использования ресурсов, постоянный прогресс, разработку инноваций. Речь, в первую очередь, идет о таких предприятиях, как «КамАЗ», «ГАЗ», «РусАЛ», «Сбербанк», «ПИК», «АВТОВАЗ», «Мосэнерго», «РЖД». Все они в той или иной степени, с меньшей или большей долей успеха внедрили бережливое производство на своих предприятиях.

Рассмотрим практику внедрения системы «бережливого производства» на ведущем автомобильном предприятии «АВТОВАЗ». На момент внедрения наблюдался ряд очень серьёзных проблем, а именно:

- низкое качество производимой продукции при высоком (в теории) уровне контроля;
- использование работников по договору временного найма;
- высокий уровень кредиторской задолженности;
- низкая эксплуатационная готовность оборудования;
- высокий уровень запасов готовой продукции.

Для решения всех вышеназванных проблем, а так же для вывода компании на более высокий уровень, включая укрепление позиций на международных рынках, была создана индивидуальная производственная система «АВТОВАЗ», которая основывалась на концепции бережливого производства.

Как известно, основными идеалами производственной системы АВТОВАЗ являются:

- безопасность, при чем не только физическая, подразумевающая исключение возможности получения травм, но и психологическая, основанная на осознании работником того факта, что он нужен компании и не может быть уволен по каким-либо, не зависящим от него обстоятельствам;

- отсутствие дефектов, гарантируемое предупреждением возникновения дефектов на каждом рабочем месте;

- «по первому требованию заказчика»: максимальное удовлетворение потребностей клиента в любой момент времени;

- «одно за другим»: нельзя производить продукцию большими партиями одного вида, исходя из удобства производства – структура и размер партии должны определяться только требованиями заказчика;

- мгновенная реакция поставщика в случае возникновения проблем с изделиями, деталями, комплектующими у потребителя;

- минимальные затраты с целью увеличения прибыли, так как цена диктуется рынком.

По данным предприятия, за десять лет внедрения описанной выше производственной системы, компании удалось добиться:

- роста производительности труда;
- увеличения среднемесячной выручки на одного сотрудника с 74 тыс. руб. в 2009 году до 197 тыс. руб. в 2012 году).

В результате внедрения методов и инструментов бережливого производства на АВТОВАЗе оптимизировались производственные и вспомогательные процессы, сократились непроизводительные трудозатраты, что позволило серьезно снизить себестоимость продукции.

Однако на данный момент это не решило всех существующих на предприятии проблем, и внедрение системы бережливого производства, наряду с другими организационно-техническими мероприятиями, продолжается.

Использованные источники:

1. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Джеймс Вумек, Дэниел Джонс; Пер. с англ.-4-е изд.-М.: Альпина Бизнес Букс,2008.-472с.
2. <http://www.lada.ru>

Курчеева Г.И., к.э.н.

доцент

Каржавых Л.В.

старший преподаватель

Новосибирский государственный технический университет

Россия, г. Новосибирск

К ФОРМИРОВАНИЮ ЛОЯЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ

Развитие рынков, прикладной науки, снижение спроса и рост предложения товаров, работ и услуг привели к анализу и переосмыслению представлений о значимости потребителя для организации, необходимости моделирования его поведения и поиска направлений повышения результативности управления взаимоотношениями с потребителями.

Рост проблем связан с переходом большинства организаций на инновационный путь развития. Оценка уровня восприятия нового товара остается вероятностной величиной для большинства организаций. Особенно сложно оценить размеры потенциальной целевой группы потребителей, учесть возможность удовлетворения ее потребностей.

Проблемы решаются с помощью разработки и внедрения эффективных информационных маркетинговых систем, способных оценить целевой рынок, с помощью анкетирования, опросов, интервьюирования, выполняемого на постоянной основе с мониторингом баз данных. Для снижения рисков невостребованности новых товаров потребителями необходимо разрабатывать модели потребительского поведения, позволяющие оценить такие факторы, как лояльность и удовлетворенность потребителей.

Многие российские компании по-прежнему игнорируют аспект оценки лояльности клиентов. Регулярная оценка уровня удовлетворенности клиентов проводится лишь в 26,2% компаний, а 41,8% не могут оценить эффективность программ по удержанию клиентов и повышению их лояльности [1].

Из-за невнимания компаний к удовлетворенности и лояльности своих потребителей возникает их высокий отток, вследствие чего снижаются

темпы роста продаж, повышаются накладные расходы, уменьшается прибыль.

Зарубежные исследования показали, что программы лояльности приводят к уменьшению текучести покупателей на 30% и существенному увеличению оборотов компании, а удержание лишь 5% от общего количества покупателей через какое-то время приводит к значительному увеличению получаемой от них прибыли (в зависимости от отраслей прирост прибыли составит от 20% до 85%). Ведь согласно законам маркетинга, 80% прибыли компания получает от 20% постоянных клиентов. Очевидно, что направление ресурсов компании на то, чтобы наладить хорошие отношения с потребителем в долгосрочной перспективе более чем выгодно. И для того, чтобы организовать различный подход к разным группам потребителей, необходима четкая система оценки их лояльности.

Разная степень удовлетворенности обусловлена разными причинами и требует различных методов улучшения. Существуют четыре основных составляющих воздействия на удовлетворенность потребителей [2, 3]:

- основные черты продукта или услуги, которые потребители ожидают от всех ваших конкурентов;
- основная система обслуживания продукта и его поддержки;
- способность компании компенсировать ущерб;
- способность организации удовлетворять персональные запросы потребителей (либо дифференцировать товар).

Хотя результаты исследований уровня удовлетворенности потребителей являются важным индикатором, полагаться главным образом на них может быть нежелательным для организации. Подобного рода исследования могут предоставить много полезной информации, но ее недостаточно для определения стратегии организации или процесса разработки новых продуктов. Поэтому компании должны использовать также и другие методы для определения потребности настоящих, потенциальных и бывших потребителей.

Исследование уровня удовлетворенности потребителя предоставляет менеджерам понимание ситуации, каково отношение потребителя к компании, в общем, и к конкретному продукту в частности.

Высококачественная продукция и сопутствующие услуги, созданные на основе потребностей, будут способствовать более высокому уровню удовлетворенности потребителей. Высокий уровень удовлетворенности будет способствовать повышению уровня лояльности потребителей. Лояльность, как отмечалось выше, является ключевой определяющей долгосрочного финансового успеха организации. Именно наличие лояльности потребителей является фундаментом стабильного объема продаж.

Лояльность потребителей является показателем стабильности и успешности компании. Лояльными потребителями можно назвать таких

потребителей, которые на протяжении достаточно длительного времени остаются «верными» компании.

Таким образом, под истинно лояльным клиентом понимают такого, который, регулярно совершает повторные покупки; покупает широкий спектр продукции компании; привлекает других клиентов; не реагирует на предложения конкурентов.

В результате изучения понятия лояльности были также выделены следующие необходимые компоненты, такие, как клиент отдает предпочтение любым товарам и услугам данной компании, даже тем, которые не использовал ранее; у клиента отсутствуют сомнения и альтернативный выбор при обращении за товарами и услугами в данной компании.

Преследуя цель достижения истинной лояльности клиентов, необходимо создать комплексную методику оценки лояльности, охватывающую аспекты, являющиеся ключевыми в конкретной сфере.

Покупательская лояльность величина не абсолютная, а относительная, ведь определяется она не при помощи рациональных факторов, а с точки зрения эмоциональных. Лояльность необходимо рассматривать относительно того, как потребитель воспринимал компанию вчера и как воспринимает сегодня. Если между данными двумя восприятиями можно поставить знак равенства или «меньше», то можно говорить о проявлении потребителем большей лояльности в отношении компании [4].

При таком подходе группы потребителей представляют собой стадии лояльности. Следовательно, существуют различные уровни лояльности, и планирование программы лояльности будет учитывать каждую группу потребителей. Если потребитель переходит с одного уровня на более высокий уровень, то компании выигрывает.

Таким образом, объектом приложения усилий являются различные группы потребителей, представители которых могут быть завтра более лояльными, чем сегодня. Важно, чтобы потребитель чувствовал себя частью инновационного процесса, принимал участие, либо наблюдал за развитием процесса.

Ключевые факторы успеха, влияющие на формирование лояльности клиента можно разделить на материальные и нематериальные. Материальные факторы ориентированы на потребность клиентов в получении выгоды, они опираются на экономию денег или времени. Нематериальные же факторы отвечают за эмоциональную удовлетворенность клиента за счет качественного обслуживания и внимательного отношения. Материальные факторы можно условно разделить на традиционные и программные, а нематериальные – на процедурные и персональные факторы [5] (рис. 1).

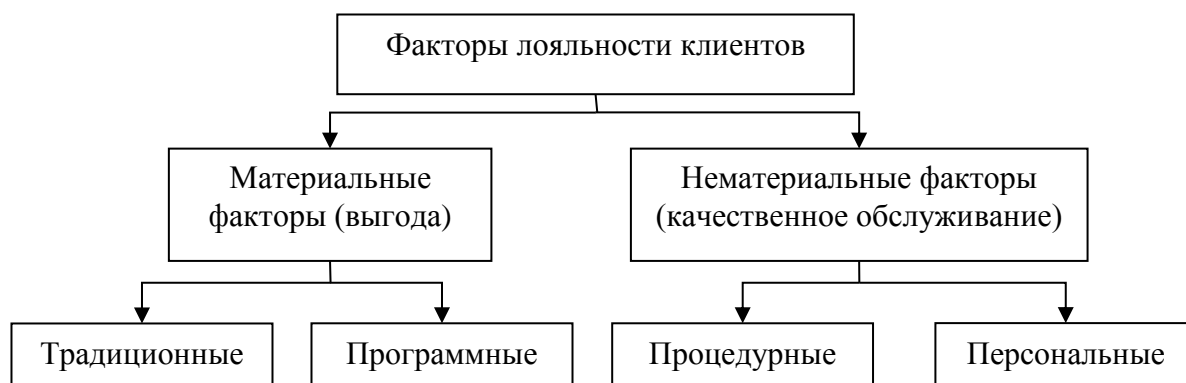


Рисунок 1 – Факторы лояльности

Особое внимание уделяется в разрабатываемых программах поддержки лояльности тем ключевым факторам успеха организации, которые подразделяются на рациональные и эмоциональные. Рациональные – специальные акции, недоступные остальным, льготы, особые условия. К эмоциональным относим факторы, подчеркивающие важность, уникальность потребителя, его значимость, причастность к сообществу определенной целевой группы потребителей, формирующихся по примеру социальных сетей.

Преследуя цель достижения истинной лояльности потребителей, необходимо создать комплексную методику оценки лояльности, охватывающую аспекты, являющиеся ключевыми в конкретной сфере. Разработка программ управления лояльностью, ее внедрение стоят довольно дорого, требуют мастерства при разработке и поэтому подходят главным образом для крупного бизнеса. К программным материальным факторам в данном контексте относятся скидочные акции, «подарок за покупку», программы лояльности (дисконтные карты, подарочные сертификаты и ваучеры, бонусы, клубные карты и т.п.).

Все эти программы требуют проведения большой предварительной организационной работы, тщательных финансовых расчетов программы, определения того, каким образом будет определяться ее эффективность. Для измерения результативности программы лояльности есть два основных подхода: это определение изменений в поведении покупателей и определение изменений в их отношении. Измерение поведения требует сравнения покупательского поведения участника программы лояльности и участника контрольной группы, не включенного в программу [6].

Другой причиной постоянной актуальности проблемы качественного обслуживания потребителей является то, что даже самый клиентоориентированный продавец не сможет обеспечить лояльности потребителей в случае, если сама процедура обслуживания (как бизнес-процесс) построена таким образом, что доставляет потребителю лишние неудобства и беспокойство.

Таким образом, список нематериальных факторов лояльности клиента не ограничивается очевидными "персональными" составляющими

качественного обслуживания. Очень большую роль в формировании удовлетворенности и, как следствие, лояльности клиента играют процедурные и организационные факторы качественного обслуживания.

И одним обучением продавцов решить вопрос формирования лояльности потребителей не удастся. Необходима клиентоориентированная организация, которая способна создать привлекательный для потребителя имидж, на системном уровне усовершенствовать организацию, формировать корпоративную культуру обслуживания.

Использованные источники:

1. Куликова З.В. О целесообразности управления лояльностью // Практический маркетинг. – 2004. – № 12 (94) – с. 6–9.
2. Ли Г. Удовлетворенность потребителей и лояльность [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a47.htm> – Загл. с экрана.
3. Блэкуэлл Р., Поведение потребителей, 10-е изд./ Блэкуэлл Р., Миниард П., Энджел Дж. /Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2007. – 944 с.
4. Андреев А.Г. Лояльный потребитель – основа долгосрочного конкурентного преимущества компании // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2003. – № 2. – с. 16.
5. Ламбен Ж.-Ж., Стратегический маркетинг, Европейская перспектива. Пер. с фр. СПб.: Наука. 1996. – 589 с.
6. Курчеева Г. И. Бенчмаркинг как инструмент продвижения инноваций в сфере обслуживания коммерческих банков // Практический маркетинг, 2013. – № 08 (198). – с. 18-23.

*Кучерявая А.А.
Россия, г. Москва*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПИЩЕВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовая устойчивость — это стабильность финансового состояния предприятия, которая обеспечивается необходимой частью собственного капитала в составе источников финансирования. Источники у предприятия могут быть собственными (вклады участников, резервный фонд, добавочный капитал, нераспределенная прибыль и целевое финансирование), заёмными (банковские кредиты и займы) и привлеченными (кредиторская задолженность, резервный капитал, добавочный капитал, эмиссионный доход и курсовые разницы). Необходимая часть собственного капитала означает, что заемные источники применяются предприятием только в тех лимитах, в которых оно способно обеспечить их полный и своевременный возврат. С этой точки зрения краткосрочные обязательства по сумме не должны превышать стоимости ликвидных активов. Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия - стабильность его деятельности в долгосрочной перспективе. Она связана как с общей

финансовой структурой предприятия, так и степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Многие предприниматели в России инвестируют в дело минимальное количество собственных средств, а его финансирование происходит в основном за счет привлеченных средств.. Показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости предприятия от внешних источников финансирования [1, 417с.].

Для анализа финансовой устойчивости необходимо проследить зависимость между наиболее ликвидными активами наиболее срочными обязательствами. К ликвидным активам относятся запасы, незавершенное производство и дебиторская задолженность, к наиболее срочным обязательствам - кредиторская задолженность, задолженность участникам (учреждениям) по выплате доходов и прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок. И, если после проведения анализа ликвидных активов достаточно для покрытия наиболее срочных обязательств, то это говорит о том, что фирма платежеспособна.

Анализ финансовой устойчивости включает в себя показатели эффективности использования основных средств. Обобщающим показателем эффективности использования основных средств является фондоотдача капитала, вложенного в основные средства.

Обратным показателем по отношению к фондоотдаче является фондоёмкость. Она используется для планирования и определения дополнительной потребности или экономии.

Показателем, характеризующим эффективность использования фондов, является показатель фондовооружённости (КФВ), который рассчитывается как отношение средней стоимости основных производственных фондов к численности работающих (ЧР).

1. Фондоотдача капитала, вложенного в основные средства

$$K_{\text{ФО}} = \frac{\text{Выр}}{\text{ОПФ}} \quad (1)$$

где Выр – выручка

ОПФ – стоимость основных производственных фондов.

Данный показатель характеризует уровень использования производственных фондов, а также количество выручки от реализации, приходящейся на рубль основных фондов.

Факторы, влияющие на фондоотдачу:

1. акция активной части основного капитала;
2. структура и структура возраста основного оборудования процесса;
3. совершенствование оборудования;
4. уровень использования операционного времени основного оборудования;
5. уровень использования оборудования

2. Коэффициент фондоёмкости

$$K_{ФЕ} = \frac{ОПФ}{Выр} \quad (2)$$

Изменение коэффициента говорит о повышении/снижении стоимости производственных основных фондов, приходящуюся на 1 руб. продукции. Показатель фондоёмкости также характеризует стоимость основных производственных фондов, приходящуюся на 1 руб. продукции. Значение фондоёмкости зависит от того, насколько оптимизирован технологический процесс на предприятии.

3. Коэффициент фондовооружённости

$$K_{ФВ} = \frac{ОПФ}{Чр} \quad (3)$$

где Чр – численность рабочих

Коэффициент фондовооружённости свидетельствует о снижении стоимости оборудования приходящегося на одного работающего, занятого в производстве, а также степень технической оснащённости труда.

Проведем краткий анализ финансовой устойчивости ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия». Для этого необходимо отразить коэффициенты ликвидности.

1. Коэффициент текущей ликвидности, %

$$K_{тл} = \frac{ОбА}{КДО} \quad (4)$$

где ОбА – оборотные активы

КДО – краткосрочные долговые обязательства

2. Коэффициент быстрой ликвидности, %

$$K_{бл} = \frac{ОбА - З}{КП} \quad (5)$$

где З – запасы

КП – краткосрочные пассивы

3. Коэффициент абсолютной ликвидности

$$K_{ал} = \frac{ДС}{КП} \quad (6)$$

где ДС – денежные средства

4. Коэффициент общей ликвидности

$$K = \frac{ДС}{А - П} \quad (7)$$

где А – активы

П – пассивы

Таблица 1 - Анализ ликвидности компании "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия"

№	Вид коэффициента	Год	Значения, %	Вывод
1	Ктл	2012	5,40	Нерациональная структура капитала
		2013	4,94	

		2014	5,48	
	Норма		1,5 - 2,5	
2	Кбл	2012	4,48	Ликвидные средства компании не покрывают кредиторскую задолженность
		2013	4,21	
		2014	3,72	
	Норма		0,7 - 1,5	
3	Кал	2012	2,95	Компания может немедленно погасить часть кредиторской задолженности
		2013	3,04	
		2014	2,38	
	Норма		$\geq 0,2$	
4	К	2012	1,265868658	У компании сумма ликвидных средств больше, чем сумма всех платежеспособных обязательств
		2013	1,565246815	
		2014	1,240674851	
	Норма		≥ 1	

При анализе таблицы 1 можно сделать выводы, что у компании нерациональная структура капитала, так как коэффициент текущей ликвидности больше нормы. А также ликвидные средства компании не покрывают кредиторскую задолженность. Свидетельствует об этом превышающая норма коэффициента быстрой ликвидности. Однако отмечается положительный фактор, что компания может немедленно погасить часть кредиторской задолженности, так как норма коэффициента абсолютной ликвидности соответствует норме. Необходимо отметить тот факт, что у компании сумма ликвидных средств больше, чем сумма всех платежеспособных обязательств, поскольку коэффициент общей ликвидности соответствует норме.

В заключение можно отметить тот факт, что анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет выяснить, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная - препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов.

Использованные источники:

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Грушевская - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2009. — 536 с.
2. <http://www.coca-colahellenic.ru/>

Лесная Е.Ю.
магистр
кафедра «Организация производства и управления»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
ДГТУ
Россия, г. Шахты

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КАДРОВОЙ ПОЛИТИКЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы управления персоналом, возникающие при реализации кадровой политики предприятия в современных экономических условиях.

Ключевые слова: кадровая политика, персонал, управление.

Одной из основных проблем российской экономики в последние годы является медленный рост производительности труда относительно роста заработной платы и уменьшение конкурентоспособности российских предприятий на мировом рынке, особенно в период членства России в ВТО.

Кадровая политика в сельском хозяйстве является важнейшей компонентой аграрной политики государства, направленной на надежное продовольственное обеспечение страны, развитие эффективного агропромышленного производства.

Основными составляющими любой организации, в том числе сельскохозяйственного предприятия, являются люди, входящие в нее, задачи, для решения которых данная организация существует, и управление, которое формирует, мобилизует и приводит в действие потенциал организации для решения стоящих перед ней задач.

В этой связи возрастает актуальность и научно-практическая значимость новых аспектов исследования проблемы трудовых ресурсов в материальной сфере производства, его отдельных сегментах и отраслях, выявления основных направлений государственной политики оптимального функционирования «человеческого капитала». Управление предприятием всегда должно иметь некоторую цель, в противном случае этот процесс становится просто бессмысленным[1].

Следует отметить, что в последнее время трудовая проблематика все меньше привлекает внимание экономистов-аграрников, не получает она отражения в научных изысканиях, на научно-практических конференциях.

Трудовые ресурсы, как главная производительная сила общества, представляют собой важнейший фактор производства, рациональное использование которого обеспечивает поступательное развитие общества, его экономики и культуры. В свою очередь научно-технический и культурный прогресс оказывают влияние на качество и структуру трудовых ресурсов, вызывают объективную необходимость их реструктуризации, в

том числе и в аграрном секторе экономики. Реструктуризация трудовых ресурсов в условиях рыночной экономики в аграрном секторе должна осуществляться в следующих направлениях.

Во-первых, прежде всего, государство обязано сформировать эффективную законодательно-нормативную базу, регулирующую всю совокупность трудовых отношений, а также их эффективное функционирование.

Во-вторых, государство, работодатель и работник должны обеспечивать взаимные интересы путем осуществления целенаправленных мероприятий в системе распределения трудовых ресурсов, размещения производства и развития социальнокомфортной инфраструктуры.

В-третьих, органы государственной власти всех уровней обязаны формировать эффективную систему профессионально-технического образования (училища, колледжи), поставляющую для регионального агропроизводства обученных и адаптированных к условиям рынка специалистов массовых профессий: кузнецов, токарей, сварщиков, полеводов, механизаторов, животноводов и др. В четвертых, целесообразна единая федеральная система специального профессионального образования, включающая бакалавриат, магистратуру, систему постдипломного образования, то есть обеспечивающая непрерывность образовательного цикла и повышения квалификации руководителей и специалистов, занятых в агропродовольственном комплексе.

В-пятых, следует создать современный рынок труда и активизировать его, обеспечив свободную рыночную конъюнктуру между спросом, предложением и ценой рабочей силы, учитывая существенную территориальную разобщенность агропромышленного производства, низкую мобильность сельчан и известную неэластичности локальных рынков труда.

Качество управления персоналом сельского хозяйства зависит от влияния как интенсивных, так и экстенсивных факторов (рисунок 1).

Интенсивные факторы формирования кадрового потенциала сельского хозяйства связаны с улучшением его качественных параметров:

- повышением образовательного уровня;
- ростом профессионального мастерства;
- улучшением личностных характеристик работников.

Экстенсивные факторы влияют на количественные показатели:

- численность занятых работников в отрасли;
- их половозрастную структуру;
- фонд рабочего времени.

По нашему мнению первая группа факторов (интенсивные) представляет собой наиболее эффективный источник постоянного улучшения качества кадрового потенциала. Однако вторая группа (экстенсивные) также имеет важное значение. Поскольку перераспределение лиц, высвобождающихся из других отраслей производства, эмигрантов из

стран СНГ и эффективность их использования, представляется так же крайне актуальным.



Рисунок 1 – Факторы, оказывающие влияние на качество управления персоналом сельского хозяйства

В настоящее время предприятия АПК не имеют сформированной системы управления персоналом, которая отвечала бы их специфике, частично связанной с сезонностью работ в агропромышленном комплексе, и зачастую, с сельским укладом жизни работников этой сферы. В этой связи, актуальной и перспективной является возможность её формирования и применение внутри неё новых концепций отвечающих современным требованиям.

Работники предприятий АПК, лишённые действенных побудителей к качественному труду (низкая заработная плата, её несвоевременная выплата, отсутствие социальных льгот и гарантий, правовая незащищённость) резко снизили интенсивность и результативность труда. Сегодня службы управления персоналом занимаются или пытаются заниматься в основном пассивными, защитными функциями: противодействием безработице, социальной защитой, смягчением трудовых конфликтов, а не активными – повышением качества и производительности труда, применением на практике современных теорий и моделей управления персоналом, правовым регулированием трудовых, производственных отношений на основе действующего законодательства [2].

Необходимые социально-экономические меры по формированию и использованию трудового потенциала в сельском хозяйстве целесообразно классифицировать следующим образом: формирование государством в сельской местности рациональной среды обитания населения, основанной на благоприятных социально-экономических и экологических условиях проживания. Разумеется, реализация этих взаимосвязанных мер — дело не одного года. Как подчеркивается в Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 г., меры по расширению занятости сельского населения должны осуществляться одновременно с повышением территориальной и профессиональной мобильности рабочей силы, обеспечением сбалансированности профессиональноквалификационной подготовки работников и спроса на труд, развитием кадрового потенциала российского села.

Использованные источники:

1. Купченко А.Ю. Современные проблемы управления в российских предприятиях /А.Ю. Купченко// Экономика и социум.- 2014. № 2-5 (11). с. 1259-1262.
2. Вороченко Т.В. Управленческий анализ в системе менеджмента организации /Вороченко Т.В. // Монография. Издательство наука и образование. – 2011.С. 325

*Лесная Е.Ю.
магистр*

*кафедра «Организация производства и управления»
Купченко А.Ю., к.э.н.*

доцент

кафедра «Менеджмент»

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)

ДГТУ

Россия, г. Шахты

**ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ
КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация

В статье рассматриваются факторы, оказывающие влияние на формирование кадровой политики предприятия в современных экономических условиях.

Ключевые слова: кадровая политика, персонал, управление, факторы.

Основными составляющими любой организации являются люди, входящие в нее, задачи, для решения которых данная организация существует, и управление, которое формирует, мобилизует и приводит в действие потенциал организации для решения стоящих перед ней задач.

В этой связи возрастает актуальность и научно-практическая значимость новых аспектов исследования проблемы трудовых ресурсов в материальной сфере производства, его отдельных сегментах и отраслях [1].

Кадровую политику следует рассматривать не как обязательный формальный документ, а как стратегически значимый элемент системы социально-трудовых отношений, от правильности которого зависит не только судьба организации, но и расклад сил в конкурентной среде. Следует заметить, что на эффективность кадровой политики влияет множество факторов, имеющих неоднозначные состояния, все многообразие которых целесообразно объединить в конечное число групп (таблица 1).

Таблица 1- Факторы, оказывающее влияние на формирование кадровой политики организации

Наименование фактора	Характеристика
Персоналозависимость	1 группа - организации, ведущие трудоемкий и персоналозависимый бизнес; 2 группа - организации, ведущие материалоемкий бизнес, где влияние персонала прослеживается меньше.
Ситуация на рынке труда	1. внешний рынок труда 2. внутренний рынок труда
Состояние бизнеса	зависит от жизненного цикла товаров с учетом изменения их свойств и спроса
Вид стратегии организации	различные стратегии фирмы (инновационная, стратегия улучшения качества, роста, диверсификации и тд.)
Стадии жизненного цикла организации	зарождение; рост; зрелость, затухание. В зависимости от стадии ЖЦО различают пассивную, реактивную, превентивную и активную кадровую политику
Размер организации	большие, малые, средние, микропредприятия

Рассмотрим более подробно представленную классификацию.

В качестве приоритетного фактора, как указывает Е. Удалова [2], целесообразно выделить персоналозависимость, в соответствии с которой все организации могут быть объединены в две группы:

- к первой группе относятся организации, ведущие трудоемкий и персоналозависимый бизнес. Это могут быть организации, оказывающие образовательные, консалтинговые, информационные, оценочные, строительные и другие профессиональные услуги. Кадровая политика в данном случае в большей степени ориентирована на проектирование будущего и создание условий для усиления полезного воздействия на внутреннюю и внешнюю среду. Следует отметить некоторые особенности кадровой политики для таких организаций в вопросах обеспечения внутренней занятости персонала, которая заключается:

а) в эксклюзивности подходов к подбору персонала в целях формирования высоко профессионального, высоко квалифицированного, мотивированного, креативного и сплоченного коллектива;

б) в необходимости обеспечения таким фронтом работ, в котором имеются возможности не только качественного выполнения своей работы, но и самореализации и саморазвития;

- вторую группу составляют организации, ведущие материалоемкий бизнес, где влияние персонала прослеживается меньше. В этой связи считается, что кадровая политика всецело зависит от стратегии развития организации и ее бизнесов и носит «скорее поддерживающий характер». Не случайно, в качестве одной из основных проблем промышленных организаций в настоящий момент называют «кадровый голод», отсутствие квалифицированных и даже неквалифицированных кадров и т.п.

2. Следующий фактор - это ситуация на рынке труда, поскольку именно рынок труда поставляет (или нет) профессиональные кадры. Очевидна зависимость ситуации на рынке труда от ситуации на рынке продукции. В этой связи для формирования кадровой политики необходимо, на наш взгляд, ориентироваться на устоявшееся уже мнение, отражаемое во многих современных источниках. Это точка зрения, связанная с необходимостью разделения рынка труда на внешний и внутренний и, соответственно, деления рекрутинга на внешний, так и внутренний» [3]:

- внешний рынок труда, представляет собой сферу отношений, когда организации набирают кадры вне организации, отбирая работников нужной профессии и квалификации, уже подготовленных.

- «внутренний рынок труда, представляющий собой сферу профессиональной мобильности работников внутри организации. Отличительные черты данного рынка заключаются: в неоднородности человеческого капитала работников, в развитии и сохранении которых должен быть заинтересован работодатель; наличии и конкретности структуры персонала; интенсивности перемещений и ротации кадров; уровне занятости персонала; эффективности использования трудового потенциала организации; конкурентоспособности и инновационности организации в целом. Таким образом, имеет место внутрифирменный рынок труда, который должен выполнять определенные функции» [4,5]:

1. гарантия занятости;
2. социальная защищенность работников;
3. сбалансированность спроса и предложения рабочей силы на внутрифирменном рынке труда
4. обучение и развитие персонала;
5. профессиональное развитие персонала в соответствии с инновационными изменениями, как во внешней среде, так и в организации.

Основными параметрами, характеризующими внутренний рынок труда организации являются:

- позиционирование персонала;
- дифференциация ставок заработной платы и социального пакета;
- наем и высвобождение, профессиональный рост работников и создание кадрового резерва;
- повышение производительности труда и мотивация труда;
- создание условий для закрепления персонала в организации».

3. Следующим фактором, влияющим на содержание и эффективность кадровой политики является состояние бизнеса, которое зависит от жизненного цикла товаров с учетом изменения их свойств и спроса. Соответственно, выделяются несколько состояний бизнеса – инновационное предпринимательство, интенсивное развитие, стабилизация, зрелость, угасание.

Необходимо обратить внимание на следующее. Считается, что кадровые службы не влияют на изменение стоимости бизнеса. Это глубокое заблуждение, поскольку человеческие ресурсы, которыми располагают организации, обладают потенциалом, который при правильном управлении преобразуется в человеческие активы, повышающие стоимость бизнеса.

4. Четвертый фактор – это вид стратегии организации [6]:

- инновационная стратегия;
- стратегия минимизации затрат, требующая ориентации на ресурсо и энергосберегающие технологии. В этой связи контаминационный эффект кадровой политики следует искать в мотивации интереса персонала к экономии;

- стратегия дифференциации, связанная с развитием рынков сбыта готовой продукции, обновлением продукции и услуг потребует переподготовки и повышения квалификации кадров, найма и отбора работников различных профессиональных технологий и др.

5. Стадии жизненного цикла организации (зарождение; рост; зрелость, затухание). В зависимости от стадии ЖЦО различают пассивную, реактивную, превентивную и активную кадровую политику.

6. Размер организации (крупные; средние; малые предприятия). Следует отметить, что независимо от размеров организации вопрос кадровой политики возникает всегда при наличии наемных работников, что, с одной стороны, позволяет избежать множества рисков и лишних затрат, с другой, повышает эффективность деятельности. Но в соответствии с размерами организации изменяется объем, содержание и сложность кадровой политики. В зависимости от размера компании, процесс формирования кадровой политики может занимать до нескольких лет напряженной работы. Но можно отметить и значительную положительную сторону – эффект от правильного подхода будет заметен быстро.

В силу того, что ресурсы ограничены, а претендентов достаточно, то организация находится в сильной зависимости от состояния внешней среды, ее сложности и подвижности, наличия инфраструктуры и активности

хозяйственных связей, и это необходимо учитывать на стадии разработки кадровой политики развития человеческих ресурсов в логической увязке со всеми процессами.

Использованные источники:

1. Вороченко, Т.В. Управленческий анализ в системе менеджмента организации /Вороченко Т.В. // Монография. Издательство наука и образование. – 2011.С. 325/
2. Удалова Е. HR-стратегия: факторы влияния и сроки. Режим доступа: URL [http // planetahr.ru](http://planetahr.ru)
3. Зеленцов, А.Б. Стратегическое обеспечение внутренней занятости работников организации. – М.: «Уровень жизни населения регионов России» № 09/ 2013 г С. 86-89.
4. Мотышина М. С. Исследование систем управления: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2006. – 224с.
5. Мякинченко, О.В. Оценка эффективности методов управления лояльностью сотрудников компании / Мякинченко О.В. // Управление персоналом, 2008. - №10 .
6. Зеленцов, А.Б. Стратегическое обеспечение внутренней занятости работников организации. – М.: «Уровень жизни населения регионов России» № 09/ 2013 г С. 86-89.

Луцаева Е.Е.
ст. руководитель
Виноградова А.В., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «НИУ «МЭИ»
Россия, г. Смоленск

БИЗНЕС-ПРОЕКТИРОВАНИЕ КАК НОВАЯ УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И ТЕХНОЛОГИЯ

В настоящих условиях хозяйствования одним из актуальных и наиболее распространенных подходов к управлению является ее реорганизация на проектной основе. Бизнес-проектирование процессов разработки, производства и поставки заказчику конкретных видов продукции, работ и услуг в рамках отдельных проектных структур еще примерно 20 лет назад рассматривалось как только технический инструмент реализации внешних коммерческих бизнес-проектов в ряде отраслей бизнеса и в основном это относилось к предприятиям тяжелой промышленности. В дальнейшем ситуация начала резко меняться в 80-х годах прошлого века, когда появились совершенно новые, ориентированные на качественные показатели, инструменты управления проектами, а сама методология бизнес-проектирования стала находить себе предназначение и практическое применение в абсолютно новых областях. В итоге, к настоящему моменту времени бизнес-проектирование превратилось в мощную методологию

управления, используемую достаточно широко во всех областях работы современной успешной организации и социума.

Бизнес-проектирование – это процесс разработки и осуществления системы мероприятий по организации, планирования, руководства, координации трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов в рамках проектного цикла, направленная на эффективное достижение его целевых ориентиров путем использования современных методов, моделей, техники и технологии управления для достижения установленных в проекте результатов по составу и объему работ, стоимости, времени и качеству [1].

При этом необходимо определить, что понимается под проектом. Проект – уникальная деятельность, требующая координированную реализацию взаимосвязанных действий для достижения установленных целей в условиях временных и ресурсных ограничений.

Основными признаками проекта являются:

- уникальность и неповторимость целей и работ проекта;
- целенаправленное изменение системы;
- координированное выполнение взаимосвязанных работ;
- ограниченность во времени (наличие начала и окончания);
- ограниченность по ресурсам.

Сейчас российский рынок усиленно развивается, становится все труднее получать сверхприбыли, ориентируясь на случай и импровизацию. Руководителям российских организаций требуется учиться работать в условиях более стабильных, но невысоких уровней доходов.

Методы бизнес-проектирования отличаются от приемов оперативного управления тем, что регулярный менеджмент оперирует повторяющимися процессами, а бизнес-проектирование – уникальным набором задач, решить которые нужно в ограниченный промежуток времени.

Необходимо отметить, что бизнес-проектирование имеет две основные специфические черты, которые делают его одной из наиболее распространенных методологий управления в мире. Во-первых, бизнес-проектирование предлагает наиболее эффективную систему формирования бизнес-процессов. Во-вторых, бизнес-проектирование – это идеальная система управления изменениями, в том числе – реорганизации системы управления. Поскольку способность быстро и адекватно реагировать на внешние и внутренние изменения становится одним из залогов преуспевания современной организации, то внедрение управления проектами как подхода к управлению изменениями становится зачастую не просто способом улучшения бизнес-процессов организации, но – вопросом выживания. При внедрении проектного управления организация также получит ряд преимуществ, представленных на рисунке 1.1 [2].

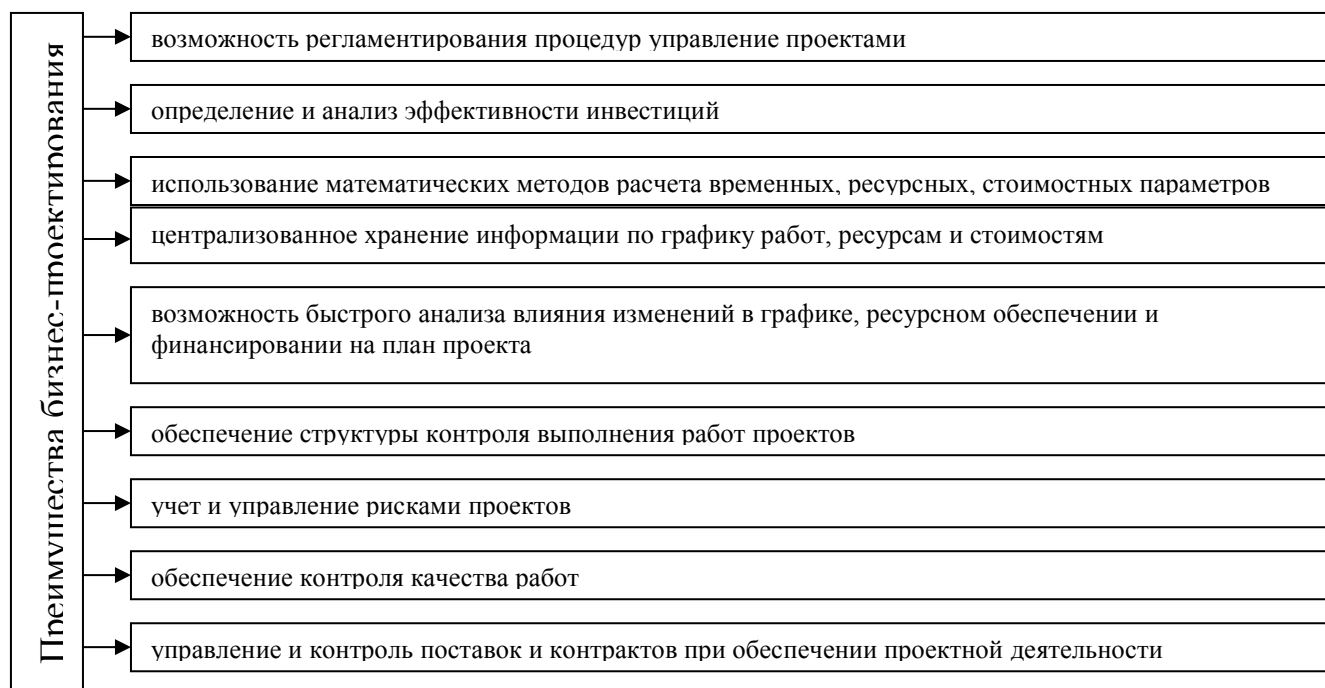


Рисунок 1.1. – Преимущества бизнес-проектирования

Можно выделить ряд основных функций управления проектами в современной организации:

- управление основными бизнес-проектами организации;
- осуществление организационных преобразований (Управление Изменениями) и реализация внутренних проектов;
- использование инструментов управления проектами внутри других процессов организации (в первую очередь тех, которые подразумевают планирование).

В силу этого инструментарий бизнес-проектирования рассматривается как необходимое средство повышения эффективности работы систем управления в организации любого типа – как проектно-ориентированной, так и функциональной.

Подготовка полезного бизнес-проекта – сложный и ресурсозатратный процесс, диктующий необходимость определенных материальных затрат и затрат времени многих специалистов организации, сплоченных единым руководством и одной целью. В связи с этим многие менеджеры российских организаций избегают разрабатывать бизнес-проекты, выбирая управлять организацией посредством интуитивного пост ситуационного реагирования на складывающиеся изменения во внешней среде. Часто говорят, что создание бизнес-проекта бессмысленно в быстроменяющейся внешней конкурентной среде, так как запланированные в нем ограничения устаревают раньше начала своего воплощения.

Ситуация в настоящее время действительно часто изменяется очень быстро. Однако эффективная стратегия организации наряду со стратегическими и среднесрочными прогнозами требует подготовки своих

систем управления к оперативному реагированию на внезапно возникающие критические ситуации. Практика мирового управления сформировала ряд приемов и методов преодоления последствий неожиданных изменений. С тем чтобы эффективно противостоять среде, сложность и быстрота принятия решений в организации должны быть адекватными сложности и скорости изменений, происходящих в этой бизнес-среде. Многих проблем бизнеса можно избежать путем бизнес-проектирования, так как внимание руководства будет привлечено к ним прежде, чем они станут критическими.

Сформировав бизнес-проект, руководство организации фиксирует политику, включающую набор инвестиционных решений и планируемые относительно дальнейшей деятельности организации, последствия которых могут оказывать неблагоприятные воздействия в течение довольно длительного периода времени.

Таким образом, бизнес-проект совместно с моделью становится инструментом прогноза результатов деятельности организации. Участие в процессе реализации бизнес-проекта управленческого персонала разных уровней помогает ему определить свою роль в бизнесе и улучшить эффективность проводимых операций и взаимную координацию, а в конечном итоге обучает и развивает организаторские умения менеджмента. Обучение менеджменту в условиях рынка крайне необходимо для эффективного развития.

Проектно-ориентированный подход, тысячелетия используемый в инженерном деле и технике, перенесенный на организационные, экономические, социальные и другие проекты в новых областях, позволяет эффективно развиваться организации в современных условиях. Такой подход позволяет не только понять, что необходимо сделать, какие получить результаты, но и определить, кто для этого нужен, какие ресурсы необходимы, в какие сроки можно выполнить работы и, наконец, ответить на главный вопрос: «сколько это будет стоить?». Из нечетких и несистемных желаний в области различных социальных, экономических и организационных преобразований с помощью проектно-ориентированного подхода можно перейти к обоснованным, рассчитанным и обеспеченным реалиями параметрам проекта, который можно реализовывать также, как проекты в инженерном деле и технике.

Использованные источники:

1. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. М.: Стандарты и качество, 2009. 408 с.
2. Калянов Г.Н. Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов. М.: Финансы и статистика, 2011. 787 с.

*Лисовская А.В.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО «Орловский
государственный аграрный университет»
Россия, г. Орел*

СОСТАВ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И СОДЕРЖАНИЕ ВНУТРЕННЕЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ СПК «СЕНЬКОВО»

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные показатели внутренней отчетности, характеризующие деятельность подразделений отрасли растениеводства и животноводства.

Для эффективного хозяйствования предприятия необходима точная и своевременная информация, которая упростит процесс принятия быстрых и правильных управленческих решений. Внутренняя отчетность подразделений - это система взаимосвязанных показателей, характеризующих результаты деятельности подразделений за определенный промежуток времени. Информация внутренней отчетности необходима для принятия управленческих решений; выявления тенденций развития центров ответственности; недостатков и положительных моментов в их деятельности.[3] Внутренняя отчетность является информационным обеспечением управленческих решений и по оптимизации деятельности организации в целом.

В СПК «Сеньково» показатели и внутренняя отчетность формируется по подразделениям. Основными областями учета являются две отрасли: растениеводство и животноводство, и у каждой отрасли есть свои основополагающие отличия. На кругооборот средств в растениеводстве существенное влияние оказывает сезонный характер производства, в частности, разрыв между периодами производства затрат и выхода продукции.[1] В животноводстве в зависимости от видов выращиваемых животных имеется ряд самостоятельных направлений, а именно: крупный рогатый скот, который в свою очередь имеет направления: коровы (молочного направления), быки-производители, нетели, телки старше 2-х лет. [2] В таблице 1 рассмотрим основные показатели характеризующие деятельность подразделений отрасли растениеводства. СПК «Сеньково» занимается производством зерна, в соответствии со структурой предприятие имеет 2 тракторно-полевые бригады (ТПБ), первая ТПБ работает на поле №1 площадью 1600га, а вторая ТПБ на поле №2 с площадью 1400га.

Таблица 1- Показатели, характеризующие результаты деятельности бригад за 2014 год

Показатели	Тракторно - полевая бригада 1	Тракторно- полевая бригада 2
Численность работников, чел.	16,0	13,0

Площадь, га.	1600,0	1400,0
Валовый сбор, ц.	76729,0	76550,0
Урожайность, ц/га	48,0	54,7
Затраты труда чел-час:	15,0	13,0
на 1 га		
на 1 ц		
Производственные затраты, руб.:	9508,0	9450,0
на 1 га		
на 1 ц		
Производство на 1 чел-час, руб.:		
Валовой продукции	792,0	780,3
Валового дохода	503,7	482,5
Производство на 1 га, руб.:		
Валовой продукции	19712,0	19513,8
Валового дохода	12268,0	12306,7
Цена реализации 1 ц, руб.	632,0	632,0
Прибыль, руб.:	20242000,0	20242000,0
на 1 ц	6747,3	6747,3
на 1 га	224,0	224,0
Уровень рентабельности,%	54,9	54,9

Из таблицы видно, что обе бригады работали эффективно. Валовый сбор зерна в 2014 году составил 153279 ц., при чем урожайность во второй бригаде выше чем в первой на 6,7ц/га, а затраты труда на 1 га меньше на 2чел-час. Валовая продукция на 1 чел-час в первой тракторно-полеводческой бригаде равна 792руб., а во второй - 780,3руб. На 1га в первой бригаде было произведено 19712 руб. валовой продукции и 12268руб. валового дохода, а во второй бригаде 19513,8руб. валовой продукции и 12306,7 валового дохода. Цена реализации зерна составила 632 руб. за 1ц., прибыль в 2014 году равна 20242000руб., на 1ц приходится 6747,3руб., а на 1га-224руб. Уровень рентабельности отражает работу всех сторон деятельности предприятия, в 2014году он составил 54,9%.

В таблице 2 рассмотрим основные показатели, характеризующие деятельность молочно-товарной фермы в СПК «Сеньково».

Таблица 2- Показатели, характеризующие результаты деятельности молочно-товарной фермы за 2014 год

Показатели	Молочно-товарная ферма
1	2
Численность работников, чел.	27
Производство молока	

Валовый надой молока, ц	23253,0
Среднее поголовье основного стада, гол.	548,0
Затраты на производство-всего, тыс.руб.	34129,0
В том числе: отнесенные на производство молока, тыс.руб.	30673,0
В процентах к итогу	89,9
На приплод телят	3456,0
В процентах к итогу	10,1
Затраты на производство в расчете на 1 голову основного стада, тыс. руб.	62,3
Выход продукции в расчете на 1 корову, ц.	42,4
1	2
Производство мяса КРС	
Получено прироста живой массы КРС, ц	543,0
Среднегодовое поголовье на выращивании и откорме, гол.	548,0
Затраты на производство всего, тыс. руб.	4010,0
Затраты на производство в расчете на 1 животное на выращивании и откорме, тыс. руб.	7,3
Себестоимость 1 ц прироста живой массы, руб.	7384,9

Анализируя данные таблицы, можно сделать выводы: в СПК «Сеньково» валовый надой молока за 2014 год составил 23253ц., а среднее поголовье составило 548голов. Затраты на производство равны 34129тыс. руб., из них на производство молока отнесены 30673тыс.руб. (89,9,%) и на приплод телят 3456 тыс.руб. (10,1%). Выход продукции на 1 корову составил 42,4ц. Прирост живой массы равен 543ц., затраты на производство в расчете на 1 животное на выращивании и откорме составили 7300руб., а себестоимость 1 ц. прироста живой массы 7384,9руб.

Таким образом, внутренняя отчетность подразделений способствует более эффективному использованию и распределению ресурсов и достижению результатов с наименьшими затратами. Так же руководитель подразделения более информирован, он лучше владеет ситуацией. Может принять более своевременное решение, руководитель подразделения обычно более заинтересован, что способствует проявлению инициативы. Передача

большей ответственности способствует развитию личности руководителя. В результате дробления подразделений возникают работоспособные сплоченные коллективы.

Использованные источники:

1. Ветрова Л.Н. Основы формирования технико-организационных элементов управленческого учета. Вестник ОрелГИЭТ 2013, №1. С.90
2. Ветрова Л.Н. Порядок представления управленческой отчетности менеджерам в соответствии с иерархией управления отрасли молочного скотоводства. Бухгалтер и закон, 2014, №2. С. 14-16
3. Колобова А.И. Организация производства на предприятиях АПК / Барнаул: Изд-во АГАУ, 2012год

Магарин А.Г.

директор

ООО «Регион АвтоЗапчасть»

Магарина И.Ю.

старший преподаватель

НЧФ ИЭУП (г. Казань)

Россия, г. Набережные Челны

РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Современная экономика, характеризуется высоким уровнем конкуренции, которая требует от предприятий устойчивого финансового положения для успешного функционирования и решения трудностей в ведении деятельности. Осуществление эффективной рентабельной деятельности возможно при быстром реагировании на изменения внешней и внутренней ситуации, а также использовании всех потенциальных возможностей предприятия.

Эффективность хозяйственной деятельности перерабатывающих предприятий в первую очередь определяется эффективностью использования всех имеющихся на предприятии ресурсов, которые в общей своей совокупности и образуют его ресурсный потенциал.

Базовым понятием потенциальных возможностей предприятия является ресурсный потенциал. В научной литературе нет однозначного подхода к его определению. Помимо неоднозначности определения отмечается множество подходов к определению его состава и классификации, а также оценки эффективности его использования. Это и создает препятствия для повышения эффективности использования ресурсного потенциала перерабатывающих предприятий.

На данном этапе развития экономики возрастает роль оценки экономического и производственного потенциала. Причем оценку и развитие этих потенциалов необходимо начинать на уровне предприятия, эффективность деятельности которого обеспечит экономическое развитие

региона, в котором функционирует данное предприятие, а развитие региона, в свою очередь, окажет положительное влияние на развитие экономики страны в целом.

Любой хозяйствующий субъект повышает свою конкурентоспособность за счет сохранения, использования и приобретения новых возможностей, которые характеризуют его конкурентные преимущества. Качественное состояние и развитие ресурсного потенциала перерабатывающих предприятий является главным условием обеспечивающим их конкурентоспособность. Проблемы повышения эффективности использования ресурсного потенциала перерабатывающих предприятий и все вышперечисленное и определяет актуальность настоящего диссертационного исследования.

Развитие ресурсного потенциала перерабатывающих предприятий основывается на определенных закономерностях, которые необходимо учитывать в процессе хозяйствования для снижения потерь и более эффективного использования ресурсов.

Само понятие «потенциал» представляется как определенное свойство некоторого объекта, которое либо порождается какой-то «силой», либо само служит условием ее появления. Под словом «потенциал» часто понимают максимальные возможности того или иного объекта, что дает возможность оценить степень реального использования и определить существующие резервы. В экономике понятие «потенциал» также нашло свое широкое распространение, породив множество таких производных значений, как «экономический потенциал», «производственный потенциал», «потенциал предприятия», «ресурсный потенциал», «трудовой потенциал» и т.д. Во всех этих случаях потенциал рассматривается как некоторое множество объектов, свойств и отношений, проявляемых этими разнообразными объектами в ситуациях, требующих укрупненной обобщающей оценки их состояния.

В Советском энциклопедическом словаре дается следующее определение производственного потенциала «источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели, возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области». Такое определение, по нашему мнению, является неоднозначным и размытым.

Назначение производственного потенциала заключается в развитие предприятия, интенсификации производства за счет улучшения использования имеющихся в наличии у предприятия ресурсов и выявленных резервов. Это развитие возможно лишь при правильном управлении ресурсами, улучшении использования организационно-экономических резервов, а также за счет более эффективного использования технологий.

Изучив мнения ученых-экономистов приводим свое определение ресурсного потенциала. Ресурсный потенциал предприятия – способность предприятия при использовании всех имеющихся ресурсов осуществлять

эффективную предпринимательскую (хозяйственную) деятельность для выпуска определенных объемов продукции. Это определение ресурсного потенциала показывает его место в развитии предприятий и позволяет более эффективное формирование потенциала и разработку мероприятий по его оптимизации.

Ресурсный потенциал предприятия рассматривается как сложная система состоящая из множества элементов, которые взаимосвязаны друг с другом. Существует множество различных подходов к классификации ресурсного потенциала.

Изучив различные подходы предлагаем свою классификацию ресурсного потенциала представленную на рисунке 1., которая, по нашему мнению, подробно отражает все составляющие ресурсного потенциала и позволяет рассматривать его как взаимосвязанную систему.

Наиболее важными и значимыми ресурсами для перерабатывающих предприятий являются материально-технические и трудовые ресурсы. Также они важны тем, что в них кроется наибольший ресурсный потенциал, так как повышение устойчивости производства, в значительной степени, зависит от обеспеченности предприятий материально-техническими ресурсами и выбора их рациональной структуры.

Материальные ресурсы – это различные виды сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих и полуфабрикатов, которые хозяйствующий субъект закупает для использования в хозяйственной деятельности с целью выпуска продукции, оказания услуг и выполнения работ. Материальные ресурсы переходят в материальные затраты, которые представляют собой совокупность материальных ресурсов, используемых в процессе производства.

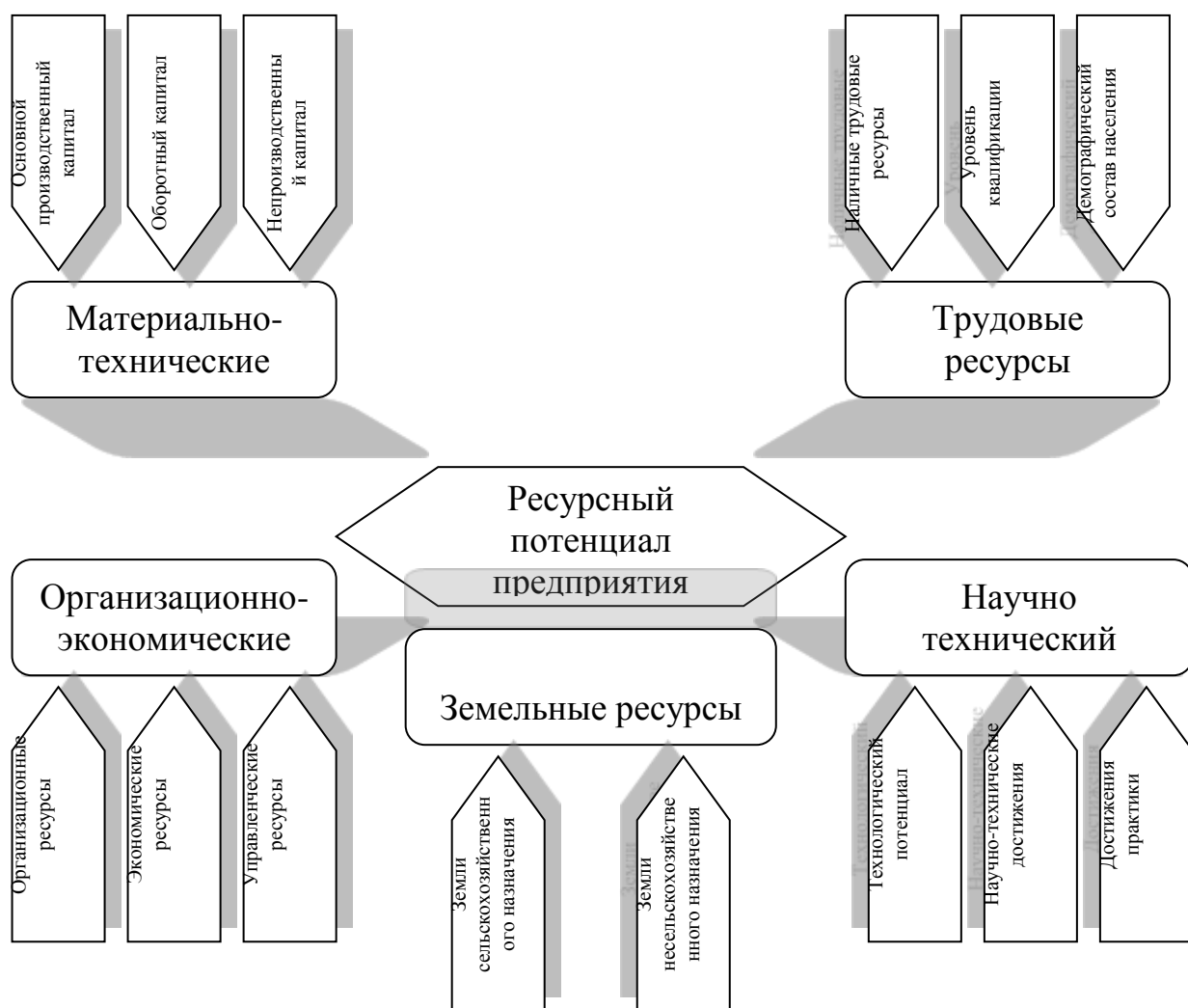


Рис. 1. Классификация ресурсного потенциала предприятия

Материально-технические ресурсы включают в себя: основные производственные средства, оборотные средства и непроизводственные средства.

Основной капитал представляет собой часть финансовых ресурсов (собственного и заемного капитала) организации, инвестируемых для приобретения или создания новых основных фондов производственного и непроизводственного назначения. Это материализовавшаяся часть собственного и заемного капитала для использования его в процессе производства и реализации продукции, товаров, работ, услуг с целью получения доходов организации.

Основные средства – часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) либо для управленческих нужд предприятия в течении периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл.

Проблема повышения эффективности использования основных средств и производственных мощностей предприятий занимает центральное

место в период перехода России к рыночным отношениям. От решения этой проблемы зависит место предприятия в промышленном производстве, его финансовое состояние, конкурентоспособность на рынке.

Имея ясное представление о роли каждого элемента основных фондов в производственном процессе, физическом и моральном износе, факторах, влияющих на использование основных фондов, можно выявить методы, направления, при помощи которых повышается эффективность использования основных фондов и производственных мощностей предприятия, обеспечивающая снижение издержек производства и рост производительности труда.

По мнению Илюшина О.С., выявить и оценить потенциальные возможности и резервы предприятий и цехов по выпуску продукции, можно зная его производственную мощность. На величину производственной мощности основное влияние оказывают машины, оборудование, инструменты и инвентарь, непосредственно участвующие в производстве продукции. При этом влияют не только их производственно-технические параметры, но и конкретные условия и обстоятельства, в которых в данный момент функционирует предприятие (общественно-экономические условия, применяемая на предприятии технология и др.).

Разница между фактической производственной мощностью и запланированной производственной мощностью представляет собой резервы предприятия.

Оборотные средства наряду с основными и рабочей силой являются важнейшим элементом производства. Недостаточная обеспеченность предприятия оборотными средствами парализует его деятельность и приводит к ухудшению финансового положения. Оборотные средства являются важнейшим ресурсом в обеспечении текущего функционирования предприятия.

Оборотные средства – это средства предприятия, предназначенные для образования оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Экономическая оценка стоимости оборотных активов основана на применении показателей, характеризующих степень эффективности и полезности их использования в процессе производства.

Всемирное улучшение использования оборотных фондов – одна из важнейших задач промышленных предприятий. Чем лучше используется сырье, топливо, вспомогательные материалы, тем меньше их расходуется для выработки определенного количества продукции, тем самым создается возможность увеличить объем производства продукции.

Большой производственный потенциал заключается в трудовых ресурсах. Результаты производственно-хозяйственной деятельности, выполнение бизнес плана, динамика выполнения плана производства во многом определяется степенью использования трудовых ресурсов.

При анализе трудовых ресурсов обращается внимание как на

количественные, так и на качественные показатели. Необходима обеспеченность квалифицированными, профессионально подготовленными и образованными работниками.

Достаточная обеспеченность предприятий трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства. В частности, от обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов и как результат объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Предприятия должны эффективно использовать все имеющиеся трудовые ресурсы. Эффективность использования трудовых ресурсов на предприятии выражается в изменении производительности труда, результирующего показателя работы предприятия, в котором отражаются как положительные стороны работы, так и его недостатки.

Мероприятия по ресурсосбережению принято делить на производственно-технические и организационно-экономические. Первые, в свою очередь, делят на конструктивные и технологические.

Важная роль в экономии ресурсов принадлежит организационно-экономическим мероприятиям. В их числе могут быть названы: улучшение нормирования материальных ресурсов, совершенствование организации производства и углубление специализации, организация утилизации производственных и бытовых отходов, усиление материальной заинтересованности работников в экономном расходовании ресурсов, а также контроля за расходованием ресурсов.

Существенные изменения к лучшему должны возникнуть в связи с переходом к рыночным производственным отношениям, с приватизацией государственной собственности, вызывающей у работников чувство хозяина и соответствующее отношение к расходованию всех видов ресурсов.

Одним из самых существенных резервов ресурсосбережения в настоящее время выступает совершенствование технологических процессов. Коренные изменения здесь происходят по многим направлениям. В частности широко используют улучшение подготовки сырья и материалов, интенсификацию технологических процессов, в том числе за счет устранения промежуточных стадий, применения заготовок.

Одним из важных факторов интенсификации и повышения эффективности производства является режим экономии. Ресурсосбережение должно превратиться в решающий источник удовлетворения растущих потребностей в топливе, энергии, сырье и материалах. Предстоит создать и оснастить предприятия машинами, оборудованием, обеспечивающим высокую эффективность использования конструкционных и других

материалов, сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, создание и применение высокоэффективных малоотходных и безотходных технологических процессов.

Для комплексной оценки ресурсного потенциала необходимо использовать суммарный показатель использования этих ресурсов. По нашему мнению, в качестве комплексного критерия для оценки использования ресурсов может выступать показатель общего объема выпуска в денежном выражении.

По нашему мнению, основным показателем, характеризующим оценку использования основных средств, является показатель фондоотдачи, поэтому в предлагаемую модель для комплексного анализа использования ресурсного потенциала, необходимо включить этот показатель.

Вторым фактором, который необходимо включить в нашу модель, по нашему мнению, должна быть материалоемкость выпускаемой продукции.

Третьим фактором для включения в нашу модель должен быть показатель производительности труда.

Существуют и, так называемые, неучтенные факторы, которые не включаются в модель, такими факторами могут быть, например, природно-климатические, политические, социально-экономические факторы. Ими трудно управлять, так как их изменение не зависит от деятельности предприятия, то есть это внешние факторы.

На основе выбранных факторов и предложенной модели проведена комплексная оценка ресурсного потенциала предприятий Республики Татарстан. В результате проведенной оценки использования ресурсов хлебоперерабатывающих предприятий республики Татарстан, мы пришли к выводу, что ресурсы на рассматриваемых предприятиях используются не достаточно эффективно, существуют реальные возможности и резервы повышения эффективности использования ресурсов. Кроме того, проведенный комплексный анализ оценки использования ресурсного потенциала хлебоперерабатывающих предприятий республики Татарстан, подтверждает данные проведенного ранее анализа использования ресурсов.

Результаты проведенного исследования еще раз подтверждают необходимость оценки использования ресурсного потенциала, так как это позволит повысить эффективность использования ресурсов предприятия, но и за счет этого увеличить выпуск продукции, снизить затраты на производство продукции и за счет этого увеличить прибыль, рентабельность и эффективность деятельности предприятия.

Использованные источники:

1. Буранова Е.А. Проблемы и пути структурной перестройки экономики Республики Татарстан в условиях модернизации // Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2014. С. 41-46.

2.Валиева Л.М. Повышение экономики благосостояния как направление социально-экономического развития // Экономика и социум. – 2014. – №1 (10). – С. 318-323.

3. Магарина И.Ю. Комплексная оценка ресурсного потенциала // Экономика сельского хозяйства. – 2007. - №11. – С. 40-41.

*Макейкина С. М., к.э.н.
доцент*

*Красникова А.В.
студент 4го курса*

экономический факультет

*Мордовский Государственный университет имени Н.П. Огарева
Республика Мордовия, г. Саранск*

К ВОПРОСУ ОБ ОБЕСПЕЧЕНИИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Финансовая устойчивость строительного предприятия - положение, обеспечивающие наибольшее согласование взаимодействующих компонентов его функционирования - финансового, производственного, кадрового, маркетингового, инвестиционного и управленческого. Увеличение финансовой устойчивости и платежеспособности строительной организации может быть достигнуто путем осуществления программ адаптации. В статье указываются существенные особенности антикризисного управления в строительных организациях на современном этапе.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, доходность, финансовая стабильность, финансовое состояние

В условиях финансового кризиса, роста нестабильности и глобализации экономического пространства, приводящего к увеличению числа угроз в виде нестабильности финансовых рынков, аномальных вариаций цен энергоносителей, особенно острым становятся проблемы обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятий реального сектора экономики, в том числе строительных организаций.

Финансовая устойчивость есть стабильность финансового положения, выражающаяся в сбалансированности финансов, достаточной ликвидности активов, наличии необходимых резервов. Это комплексное понятие, обладающее внешними формами проявления, формирующееся в процессе всей финансово-хозяйственной деятельности, находящееся под влиянием множества факторов. На устойчивость организации могут влиять: положение организации на товарном рынке; возможный потенциал делового

сотрудничества; степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов; наличие платежеспособных дебиторов; эффективность хозяйственных и финансовых операций и т.д.[1,34]

На практике, под финансовой устойчивостью строительного предприятия следует понимать динамику его основных показателей, которая, в целом, обеспечивает эффективную и безопасную работу в определённом периоде времени, и гарантирует ее в перспективе с учетом изменения среды.

Для практической оценки финансовой устойчивости исследуем её показатели на примере ОАО Трест «Мордовпромстрой» (см. таблицу 1).

Таблица 1- Оценка финансовой устойчивости ОАО Трест «Мордовпромстрой»

Показатель, тыс.руб.	2011	2012	2013
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств ($\Delta\text{СОС}$)	-447953	-189761	-347514
Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов ($\Delta\text{Сд}$)	-304567	-24998	-7265
Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов ($\Delta\text{Ои}$)	923085	1243724	1331054

По трем показателям наличия источников запасов соответствуют три варианта. В ОАО Трест «Мордовпромстрой» наблюдается недостаток собственных оборотных средств, характеризующиеся тенденциями снижения с 2011 по 2013 на 77,6%. По показателю излишек и недостаток собственных и долгосрочных источников формирования запасов виден их недостаток средств. К концу 2013 года он сократился в сравнении к 2011 году на 2,7%. За период 2011-2013 гг. предприятие имеет излишек основных источников формирования запасов.

Согласно результатам расчетов тип финансовой устойчивости ОАО Трест «Мордовпромстрой» характеризуется как неустойчивое ($\Delta\text{СОС}<0$, $\Delta\text{Сд}<0$, $\Delta\text{Ои}>0$), поскольку в 2013 году $A1<П1$ ($120848<1153390$); $A2>П2$ ($1299244>167723$); $A3>П3$ ($374861>340249$); $A4<П4$ ($90974<134545$).

Для дальнейшей стабилизации и повышения финансовой устойчивости ОАО Трест «Мордовпромстрой» необходимо стремиться к оптимизации структуры источников финансирования, т.е. пополнению источников формирования запасов за счет собственного капитала, а также к обоснованному снижению уровня запасов в ходе их планирования.

Для анализа платежеспособности предприятия одним из важных показателей являются собственные оборотные средства. Так наличие у ОАО Трест «Мордовпромстрой» за период с 2011-2012гг. наблюдается низкая платежеспособность предприятия. Однако к 2013 году Трест начинает

наращивать свои собственные оборотные средства, что свидетельствует о положительной динамике его платежеспособности (см. таблицу 2).

Таблица 2 – Динамика коэффициентов ликвидности ОАО Трест «Мордовпромстрой» в 2011-2013 гг.

Показатель	2011	2012	2013	Рекомендуемое значение
Коэффициент текущей ликвидности	0,13	1,1	1,3	≥ 2
Коэффициент быстрой ликвидности	0,92	0,93	0,99	0,8-1
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,36	0,05	0,09	0,2-0,5

Анализ ликвидности баланса ОАО Трест «Мордовпромстрой» позволяет сделать вывод, что коэффициент абсолютной ликвидности за анализируемый период уменьшается и в 2012 и в 2013 году не соответствует нормативным значениям, что ОАО Трест «Мордовпромстрой» не может покрыть краткосрочные обязательства за счет свободных денежных средств.

Коэффициент быстрой ликвидности характеризует способность ОАО Трест «Мордовпромстрой» выполнять текущие обязательства за счет активов средней степени ликвидности. На конец 2013 года величина коэффициента для ОАО Трест «Мордовпромстрой» составляет 0,99.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует потенциальную способность ОАО Трест «Мордовпромстрой» выполнять краткосрочные обязательства за счет текущих активов. На конец 2013 года величина коэффициента составляет 1,35. В течение анализируемого периода произошло увеличение показателя с 0,98 в 2010 году до 1,3 в 2013 году. Анализ показал, что в течение каждого рассматриваемого года фактическая величина коэффициента не превышала его необходимую величину. Следовательно, увеличение коэффициента является не критическим и финансовое положение ОАО Трест «Мордовпромстрой» в части общей платежеспособности можно признать приемлемым.

Анализ формирования финансовых результатов дополняется оценкой показателей рентабельности, рассчитываемых по данным отчета о прибылях и убытках (см. диаграмму 1).

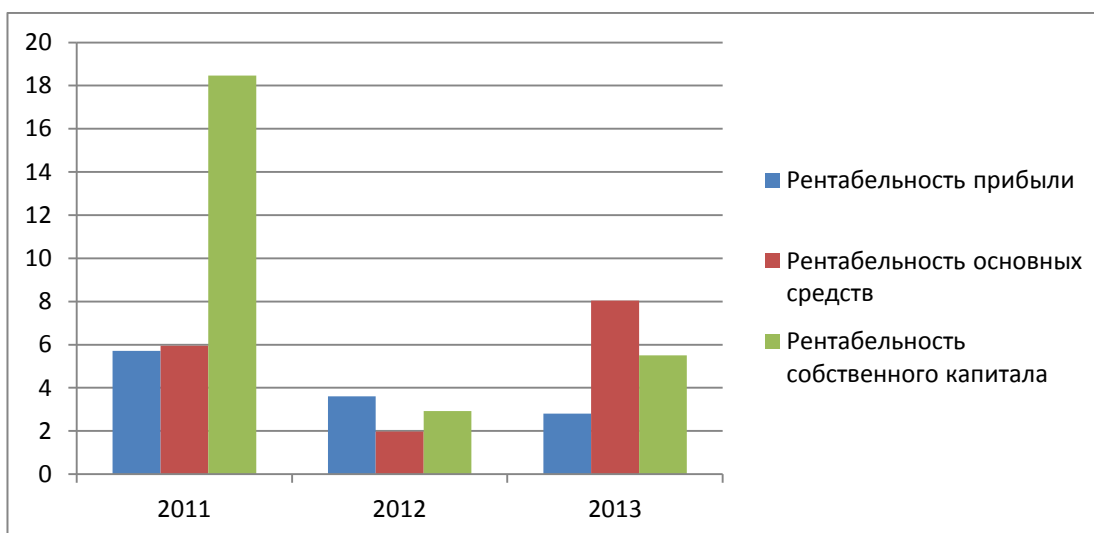


Рисунок 1- Показатели рентабельности предприятия ОАО Трест «Мордовпромстрой»

Из представленных данных на диаграмме видно, что рентабельность продаж за анализируемый период сокращается, Так в 2013 году предприятие получает 2,81% прибыли с каждого рубля реализации.

Рентабельность основных средств за анализируемый период увеличивается, что свидетельствует об эффективности использования основных средств и прочих внеоборотных активов предприятия.

Рентабельность собственного капитала в период с 2011 года по 2013 год сокращается с 18,48 % в 2011 года до 5,51 % в 2013 году. Т.е. на 12,97%. Следовательно прибыль приходящая на 1 руб. собственного капитала так же сокращается.

Таким образом, можно сделать вывод, что баланс рассматриваемого предприятия не является абсолютно ликвидным. В результате анализа выявлен недостаток наиболее ликвидных и медленно реализуемых активов, и излишек быстрореализуемых активов - это положительная динамика.

В соответствии с приведенным анализом строительного предприятия разработаны рекомендации, дающие общее направление возможных предложений по улучшению финансового состояния строительных организаций.

Для решения проблемы неустойчивого финансового состояния организации целесообразно:

а) предоставление учредительских займов, лучше долгосрочных. Теоретически данный способ не улучшит структуру баланса, ибо возрастают обязательства организации, но практически устойчивость бизнеса возрастет, так как увеличиваются средства участников в структуре финансирования;

б) выполнение обязательств организации собственниками, иными словами перевод долга организации на ее собственников, главным условием является согласие кредитора на перевод долга;

в) стимулирование в привлечении банковских кредитов, желательно долгосрочных;

г) оказание безвозмездной финансовой помощи учредителями (при некоторых условиях может не иметь налоговых последствий).

Для решения проблемы низкой оборачиваемости активов целесообразно:

- выработать оптимальные схемы закупки сырья, она способствует сокращению запасов сырья и материалов, а значит, увеличивает их оборачиваемость;

- сократить дебиторскую задолженность, использовать штрафы за несвоевременную выплату по счетам и взыскать дебиторскую задолженность;

- выработать способы по ускорению оборачиваемости готовой продукции, в том числе маркетинговые мероприятия: стимулирование спроса за счет рекламы, коррекции ценовой политики, усовершенствования системы распределения товаров;

- сократить свободные остатки денежных средств и использовать их в виде финансовых вложений, приносящих доход организации, а также размещение их на депозитах, выдача займов, покупка долговых и долевых ценных бумаг, и др.

Для повышения рентабельности предприятию необходимо:

- осуществлять рекламирование строительной услуги в рыночных сегментах с более высоким уровнем дохода;

- корректировать политику распределения, а именно сокращение числа уровней в системе распределения, приоритет наиболее выгодным, с точки зрения скидок посредников;

- наладить системы производственного учета и системы ответственности за отклонения затрат с целью управления издержками и их снижения;

- усилить контроль над соответствием фактических норм расхода сырья, материалов, электроэнергии технологическим нормам;

- осуществлять контроль над соответствием фактических цен на ресурсы рыночным;

- сокращать непроизводительные простои оборудования и персонала;

- оптимизировать налогообложение.

Обобщая всё выше сказанное, можно сделать вывод, что экономическая нестабильность в России является для организаций строительного бизнеса естественно негативным фактором. Для решения проблем, порождаемых нестабильностью следует, на наш взгляд, прежде всего определиться с самим понятием «нестабильность» на основе системного подхода. При этом согласимся, что внешняя по отношению к строительному предприятию среда в главной мере влияет на результаты его деятельности, а через них и на

уровень финансовой устойчивости платежеспособности. Их обеспечение возможно только при условии комплексного и систематического исследования и учета влияния факторов этой среды. В результате, абстрагируясь от специфики деятельности конкретных строительных предприятий, исследуем систему «строительное предприятие – внешняя среда»[4,7].

Рекомендуя конкретные способы повышения финансовой устойчивости и платежеспособности строительных организаций, следует уточнить, что важным условием является внедрение соответствующих операционных процессов в непроизводственной сфере. Они связаны с организацией снабжения строительных организаций, комплектующими материалами и с реализацией продукции.

Способы достижения этих целей сводятся к разумной децентрализации строительных предприятий и к созданию сети малых предприятий при «материнской фирме», организующих производство и снабжение ее всеми необходимыми материалами и услугами. Сюда же относится организация собственной ризлтерской сети. Как показывает практика, осуществление подобных мероприятий способствует существенному сокращению издержек рыночного обращения, а в финансово-инвестиционной сфере – обеспечивает эффективное управление проектами: как реструктуризация строительных предприятий, реинжиниринг бизнес-процессов, обновление программы выпуска продукции. Поэтому достигается снижение внутрифирменных транзакционных издержек: в сфере управления – на основе совершенствования организационной структуры предприятия, оптимизации хозяйственных связей, разграничения полномочий и децентрализации системы управления, в системе учета – путем выделения управленческого учета, который приобретает особое значение в рыночной экономике [2,9].

Увеличение финансовой устойчивости и платежеспособности строительных предприятий может быть достигнуто по средствам реализации программ адаптации, основанных на учете каждой из составляющих финансовой устойчивости. При этом необходимости варьировать степень влияния каждой из компонент, создавая под них собственную программу изменения ее параметров. В итоге это позволяет создавать более гибкую производственную структуру в рамках строительного предприятия, что дает возможность сконцентрировать динамически единую систему, наиболее эффективно определяющую свое развитие, как в текущем периоде, так и на перспективу[3,102].

Таким образом, необходимым и достаточным условием финансовой устойчивости и платежеспособности строительного предприятия в условиях риска и экономической нестабильности является обеспечение ее финансовой безопасности, а достижение ее финансовой безопасности возможно только при обеспечении финансовой устойчивости фирмы.

Использованные источники:

- 1 Васина А. А. Анализ финансового состояния компании / А. А. Васина. – М.: Альф, 2012 – 50 с.
- 2 Донцова А. В. Анализ финансовой отчетности / А. В. Донцова, Н. А. Никифорова // Финансовый менеджмент. – 2013.– № 1. – С.3–19
- 3 Дружинин А. И. Управление финансовой устойчивостью / А. И. Дружинин, О. Н. Дунаев. – Екатеринбург: ИПК УГТУ, 2011.– 113 с.
- 4 Иващенко В. Комплексная оценка финансовой устойчивости предприятия / В. Иващенко // Бизнес–информ – 2010. – №1 – С.6–9

*Матиевич А.С.
старший преподаватель
Павлова В.И.
студент 4го курса
НФИКемГУ
Россия, г. Новокузнецк*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТАМОЖЕННЫХ КАРТ ПРИ ОБСЛУЖИВАНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В данной статье проведено сравнение двух платежных систем ООО «Таможенная карта» и ООО «Мультисервисная платежная система». Проанализированы сходства и различия, преимущества и недостатки. На основе проведенного сравнения выдвинуты рекомендации по подключению к одной из систем.

Ключевые слова: таможенная карта, ООО «Мультисервисная платежная система», ООО «Таможенная карта».

В связи с растущим количеством клиентов банка, вовлекаемых в процессы внешнеэкономической деятельности, банкам, чтобы укрепить свои позиции на рынке банковских услуг, необходимо расширять спектр услуг по обслуживанию внешнеэкономической деятельности. Одной из таких услуг является выпуск и обслуживание таможенных карт.

Таможенная карта представляет собой микропроцессорную карту, эмитируемую банками, которая предназначена для оперативной оплаты таможенных пошлин, налогов, таможенных сборов, сборов за выдачу лицензий, оплату акцизных платежей, пеней, штрафов и других платежей, взимаемых в установленном порядке таможенными органами.

В настоящее время координаторами выпуска таможенных карт являются две платежные системы: ООО «[Таможенная карта](#)» и ООО «[Мультисервисная платежная система](#)» (таможенная карта «Раунд»). Данные платежные системы предоставляют права эмиссии кредитным организациям и обеспечивают проведение расчетов с использованием таможенных карт.

ООО «Таможенная карта» зарегистрировано 16 июня 2000 г. (Свидетельство МРП № 001.264.388). Банками-эмитентами ООО

«Таможенная карта» являются 106 банков, среди них ОАО Банк ВТБ, ПАО «Просвязьбанк», ПАО «МДМ Банк», ОАО «Банк Москвы», ОАО «Альфа-Банк», ОАО «Абсолют Банк» [1].

ООО «Мультисервисная платежная система» – это российская платежная система, зарегистрированная Банком России в соответствии с требованием Федерального закона «О национальной платежной системе» 20 декабря 2012 г. (свидетельство о регистрации № 0022, включена в реестр операторов платежных систем на сайте ЦБ). Банками-эмитентами ООО «Мультисервисная платежная система» являются 27 банков, среди них ОАО Банк ВТБ, ОАО «Альфа-Банк», АО «Нефтепромбанк» [2].

В 2014 г. совместно с ООО «Мультисервисная платежная система» Федеральная таможенная служба России успешно завершила период тестирования сервиса, позволяющего физическим лицам удаленно оплачивать таможенные платежи за товары, приобретенные в интернете. Сервис для физических лиц, разработанный ООО «Мультисервисная платежная система» является первым в России.

Преимуществами двух платежных систем являются:

- отсутствие необходимости проводить авансовые платежи на счета таможенных органов;
- возможность производить таможенные операции на нескольких таможенных одновременно, выпустив несколько карт к одному банковскому счету;
- личный кабинет, позволяющий формировать отчеты по осуществленным платежам с помощью карты;
- мгновенное зачисление средств в адрес таможенных органов;
- таможенные платежи с использованием карты осуществляются круглосуточно;
- контроль за осуществлением расчетов в режиме реального времени с помощью услуги SMS информирования.

Пополнение счета таможенной карты юридическим лицам осуществляется только в безналичном порядке. Карта, выпущенная физическому лицу, пополняется как безналичным путем, так и наличными денежными средствами. Получение наличных денежных средств в банкоматах по таможенной карте не предусмотрено.

Для выбора платежной системы, проведем сравнение платежных систем ООО «Таможенная карта» и ООО «Мультисервисная платежная система».

Первым критерием выбора платежной системы является оплата регистрационного взноса при вступлении в платежную систему. Одноразовый взнос, который должен заплатить банк при вступлении в платежную систему ООО «Таможенная карта» составляет 295 000 рублей, при вступлении в ООО «Мультисервисная платежная система» взнос составляет 250 000 рублей.

Вторым критерием является тип обслуживания клиентов. ООО «Таможенная карта» предоставляет возможность оплаты таможенных платежей юридическим лицам, тогда как ООО «Мультисервисная платежная система» позволяет производить расчеты с таможенными органами еще и физическим лицам.

Третьим критерием выбора платежной системы является техника проведения операций. ООО «Мультисервисная платежная система» предоставляется возможность оплачивать таможенные платежи в интернете через личный кабинет, в то время как платежная система ООО «Таможенная карта» не предоставляет такой услуги, однако обеспечивает установку платежных терминалов в офисах компаний плательщиков.

Четвертым критерием являются суммы по операциям, проводимые с использованием таможенных карт. Сравнение сумм по операциям с использование таможенных карт двух платежных систем в различных банках представлено в таблице 1 [3, 4, 5, 6].

Таблица 1 – Суммы по операциям с использованием таможенных карт в различных банках

Суммы по операциям с использованием таможенных карт		
Наименование банка	Вид карты	Сумма операций, руб.
1. ООО «Таможенная карта»		
ПАО «МДМ-Банк»	Карта «Профессиональная»	1. не превышает 15 000 000; 2. 15 000 000 – 60 000 000; 3. более 60 000 000.
	Карта «Доплатная»	1. до 100 000; 2. от 100 000.
ОАО «Альфа-Банк»	Карта «Профессиональная»	1. не превышает 15 000 000; 2. 15 000 000 – 25 000 000; 3. 25 000 000 – 60 000 000; 4. 60 000 000 – 150 000 000; 5. более 150 000 000.
	Карта «Доплатная»	1. до 100 000; 2. от 100 000.
2. ООО «Мультисервисная платежная система»		
ОАО «Альфа-Банк»	Таможенные карты «Раунд» 1-6	от 1 – 150 000 и более.
ООО КБ «Геобанк»	Таможенные карты «Раунд» 1-5 Таможенная карта «Раунд А» Таможенная карта «Раунд В»	от 1 – 85 000; от 85 000 – 110 000; от 110 000 и более.
АО «Нефтепромбанк»	Таможенные карты «Раунд» 1-5 Таможенная карта «Раунд А» Таможенная карта «Раунд В»	от 1 – 85 000; от 85 000 – 110 000; от 110 000 и более.

Проведя сравнение сумм по операциям с использованием таможенных карт, можно сделать вывод о том, что суммы при использовании

таможенных карт ООО «Мультисервисная платежная система» заметно ниже, чем при использовании таможенных карт ООО «Таможенная карта».

Пятым критерием являются размер комиссии, взимаемой банком за обслуживание и использование таможенных карт. Сравним тарифы по операциям с использованием таможенных карт ООО «Таможенной карты» и ООО «Мультисервисная платежная система» в различных банках, что представлено в таблице 2 [3, 4, 5, 6].

Таблица 2 – Тарифы по операциям с использованием таможенных карт

Тарифы по операциям с использованием таможенных карт	
Наименование банка	Процентные платежи, %
1. ООО «Таможенная карта»	
ПАО «МДМ-Банк	0,15 – 0,3
ОАО «Альфа-Банк»	0,09 – 0,25
2. ООО «Мультисервисная платежная система»	
ОАО «Альфа-Банк»	0,115 – 1,3
АО «Нефтепромбанк»	0,12 – 2
ООО КБ «Геобанк»	0,12 – 1,1

Проведя анализ тарифов, можно сделать вывод о том, что каждый банк сам разрабатывает свой тарифный план, исходя из положения на рынке банковских услуг. Однако в целом, очевидно, что тарифы по операциям с использованием таможенных карт ООО «Мультисервисная платежная система» выше, в связи с более низкими суммами оборота таможенных платежей.

Шестым критерием является срок выпуска таможенных карт. ООО «Таможенная карта» выпускает карту сроком на два года, а ООО «Мультисервисная платежная система» на один год.

Проведя анализ платежных систем можно сделать вывод, что подключение к платежной системе ООО «Таможенная карта» является предпочтительным для банков, которые работают с крупными предприятиями, а подключение к ООО «Мультисервисная платежная система» – для банков, которые специализируются на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и субъектов малого и среднего бизнеса.

Использованные источники:

1. Официальный сайт ООО «Таможенная карта» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customscard.ru/>. – 7.05.15.

2. Официальный сайт ООО «Мультисервисная платежная система» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.payhd.ru/>. – 8.05.15.
3. Официальный сайт ПАО «МДМ-Банк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mdm.ru/>. – 11.05.15.
4. Официальный сайт ОАО «Альфа-Банк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://alfabank.ru/>. – 11.05.15.
5. Официальный сайт ООО КБ «Геобанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.geobank.ru/>. – 11.05.15.
6. Официальный сайт АО «Нефтепромбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nefteprom.com/>. – 11.05.15.

Мельникова Т.В., д.ф.н., к.ю.н.

профессор

Скок К.В.

магистрант 2го курса

Сибирский государственный университет

имени академика М.Ф. Решетнева

Россия, г. Красноярск

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТУРИЗМА И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ В РФ

Туризм – это одна из важнейших сфер деятельности современной экономики, нацеленная на удовлетворение потребностей людей и повышение качества жизни населения. При этом, в отличие от многих других отраслей экономики, туризм не приводит к истощению природных ресурсов; будучи экспортоориентированной сферой, туризм проявляет стабильность в большей степени, по сравнению с другими отраслями в условиях неустойчивой ситуации на мировых рынках.

Ключевые слова: право, туристская деятельность, законодательство

Туризм является весьма высокодоходной отраслью экономики, в сфере туризма тесно переплетены интересы культуры, транспорта, безопасности, международных отношений, гостиничного бизнеса и т.д. Эта отрасль имеет большое значение как для российского государства в целом, так и для субъектов Федерации и муниципальных образований. В настоящее время туризм вносит весомый вклад в экономические показатели многих развитых и развивающихся стран [1].

Развитие туризма оказывает стимулирующее воздействие на такие секторы экономики, как жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт, связь, строительство, торговля, сельское хозяйство, а также создает новые рабочие места. Как отмечается в специальной литературе, по сравнению с другими развитыми странами роль туризма для национальной экономики России пока еще не является значительной. В то же время, наблюдается устойчивая тенденция роста интереса иностранных туристов к России. Так, по информации Федерального агентства по туризму Минспорттуризма РФ,

за 2014г. в туристских целях Россию посетили более 2 млн. 295 тыс. иностранных граждан, а за первый квартал 2015г. в Российскую Федерацию въехало более 750 тысяч иностранных граждан. Что касается выезда россиян за рубеж, то за 2014 г. за пределы нашей страны с туристической целью выехало более 11 млн. 313 тыс. российских граждан, а за первый квартал 2015 года значение этот показателя составило более 3 млн. 800 тыс. человек.

По прогнозам, «Российская Федерация, являясь активным потребителем и поставщиком международных туристских услуг, к 2020 г. войдет в первую десятку стран, как по приему, так и по выезду туристов за границу». Развитие рынка туристских услуг актуализирует необходимость разработки средств регулирования отношений в сфере туристской деятельности. Развитие туризма невозможно без его надлежащего нормативно-правового регулирования. Динамикой развития туристского рынка обусловлена необходимость постоянного совершенствования законодательных актов в данной сфере, а также мониторинга смежного законодательства, влияющего на состояние туристической индустрии. Основные направления совершенствования регулирования в сфере туризма предполагают разработку нормативно-правовых актов, касающихся всех секторов развития индустрии туризма; к ним относятся вопросы совершенствования федерального и регионального законодательства, стимулирования инвестиционной активности, повышения качества туристских услуг, государственной поддержки внутреннего туризма. На необходимость совершенствования законодательства в данной сфере общественных отношений неоднократно указывалось в юридической литературе.

Следует отметить, что основным содержанием норм законодательства о туристской деятельности являются вопросы защиты прав потребителей туристского продукта, правового регулирования деятельности туроператоров и турагентов, а также публичной организации предпринимательской деятельности в сфере туризма. По сообщению Роспотребнадзора, в сфере туристической деятельности нередко встречаются факты нарушения законодательства о защите прав потребителей: «по результатам деятельности Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека в 2014 году было проверено 2149 субъектов туристской деятельности, из них 1551 субъект осуществлял туристскую деятельность с нарушениями требований законодательства о защите прав потребителей. При этом по обращениям граждан проверки проводились в каждом 4 случае от общего числа проверок, доводы которых подтверждены в 69%. В ходе данных проверок было выявлено 4095 фактов нарушений требований законодательства, регулирующего правоотношения в области туристической деятельности» [3].

Таким образом, говоря о современном состоянии российского законодательства о туризме, следует отметить, что оно характеризуется следующими основными тенденциями:

- развитием и реализацией правовых норм, направленных на повышение гарантий и эффективности защиты прав и законных интересов потребителей туристского продукта, качества и безопасности туризма;

- усилением финансовой ответственности туроператоров за нарушение гражданско-правовых обязательств;

- появлением и детализацией нормативно-правовых актов, регламентирующих вопросы классификации и стандартизации в различных сегментах туристической индустрии;

- комплексностью нормативного правового регулирования в сфере туризма;

- развитием правотворчества в сфере туризма на уровне регионов (субъектов РФ) и муниципальных образований;

- гармонизацией законодательства России с правовыми нормами Европейского Союза, государства-участников СНГ, ЕврАзЭС, и других интеграционных объединений, так как «именно региональный подход способствует более успешному решению проблем международного туризма»[2].

В настоящий момент законодательство о туристской деятельности в значительной мере соответствует нормам и принципам международного права, гармонизировано с правом ЕС и законодательством других экономически развитых стран.

Использованные источники:

1. Ганн Н.А. Правовое регулирование деятельности по оказанию туристических услуг в Российской Федерации: Автореф. дисс. канд. юрид. наук. – М., 2013.

2. Стригулина А.В. Взаимодействие России с региональными интеграционными объединениями по вопросам правового регулирования отношений в сфере туризма // Журнал Российского права. 2010. №7.

3. Статистические данные Федерального агентства по туризму за 2012-2014 гг. [Электронный источник] : Режим доступа // <http://www.russiatourism.ru/>

*Мельникова Т.В., д.ф.н., к.ю.н.
профессор
Скок К.В.
магистрант 2го курса
Сибирский государственный университет
имени академика М.Ф. Решетнева
Россия, г. Красноярск*

ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИСТСКОГО ПРАВА

В настоящее время, с развитием отечественного и международного туризма, сформировалась особая отрасль – туристское право. Международные отношения в сфере туризма можно рассматривать в качестве самостоятельного предмета правового регулирования. В статье выделены специальные правовые принципы, определяющие специфику международного туристского права, а также основные правовые источники данной отрасли.

Ключевые слова: международное туристское право, предмет регулирования, специальные принципы.

В современном мире туризм является одним из важнейших направлений деятельности многих государств, международных организаций, напрямую генерируя услуги, товары, иностранную валюту, занятость и инвестиции. В тех странах, где туризм стал процветающей индустрией услуг, он оказывает глубокое экономическое и социальное воздействие на национальное развитие. Одновременно туризм является устоявшимся компонентом современных процессов глобализации. ЮНЕСКО признает туризм одним из главных факторов культурного и гуманитарного развития, способствующего сохранению мира и сближению народов путем ведения «диалога между культурами».

Без координации усилий государств и иных субъектов международного права дальнейшее развитие туризма невозможно. Поэтому одной из основных задач межгосударственного сотрудничества в этой сфере является международно-правовое регулирование туристских отношений. При этом участие государств в международном регулировании туристской деятельности осуществляется по ряду направлений. Во-первых, посредством заключения межгосударственных соглашений о сотрудничестве в решении проблем, появляющихся в ходе развития туризма; во-вторых, путем присоединения государств к уже действующим международным конвенциям, одобрения резолюций международных организаций, конференций по вопросам международного туризма; в-третьих, путем имплементации основополагающих положений и принципов международных документов в сфере туризма в содержание национального законодательства.

Закономерно возникает вопрос, можно ли в настоящее время говорить о формировании такой отрасли (подотрасли) международного публичного права как «международное туристское право».

Для характеристики любой отрасли международного публичного права значение имеет наличие самостоятельного предмета правового регулирования, специальных принципов, определяющих специфику данной отрасли, а также существование соответствующих правовых источников.

Отношения, на которые воздействует международное право, составляют предмет его правового регулирования. Традиционно предмет правового регулирования, наряду с методами правового регулирования, в общей теории права рассматривается как основание для дифференциации права на самостоятельные подсистемы, отрасли. Поэтому в первую очередь необходимо выяснить, а являются ли межгосударственные отношения в сфере туристской деятельности предметом самостоятельного правового регулирования. Если да, то в достаточной ли мере они обособлены, чтобы рассматривать их в качестве основного критерия выделения соответствующей отрасли права.

Сами международные отношения в сфере туризма являются комплексными. Они складываются из отношений, регулируемых нормами международного публичного права; отношений с участием иностранных юридических лиц, регулируемых нормами международного частного права; отношений, возникающих при туристском обмене, которые не ограничиваются пределами территории одного из их государств-участников и подлежат правовому регулированию на международном уровне.

Как видно, в сфере туризма функционирует необходимая и достаточная совокупность международных правовых источников, различающихся по форме своего закрепления и юридической силе: конвенционные акты общеобязательного свойства; декларации, резолюции, имеющие рекомендательный характер, а также иные акты. Сложившаяся система данных источников вполне эффективно функционирует на универсальном, региональных и двухстороннем уровнях. Уже сам объем этих актов свидетельствует о наличии обширной группы международных туристских отношений, которые потребовали своей правовой регламентации в рамках международного права [2].

Определенное подтверждение данной позиции мы находим в современной литературе, посвященной проблемам международного публичного права и международного туризма. Так, в учебнике международного права под редакцией Ю.В. Колосова и Э.С. Кривчиковой специальный параграф (написан К.Г. Борисовым) посвящен проблемам международно-правового регулирования туризма и туристских услуг. К сожалению, автор не рассматривает соответствующую совокупность международно-правовых актов в качестве источников самостоятельной отрасли международного права. Хотя все основные параметры ее

существования, по-существу, им обозначены. Это, в частности, наличие обособленного предмета правового регулирования, системы международно-правовых договоров и иных источников международного права, действующих в сфере туризма [3].

В законе РФ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» туризм рассматривается как поездки (путешествия) за пределы постоянного места жительства. В связи с этим особое значение приобретает понятие обычной среды, которое в определении, данном в российском законе, сводится, в сущности, к постоянному месту жительства. В то же время в документах ВТО кроме критерия расстояния от места жительства вводится критерий частоты посещения. В связи с этим к числу посетителей по данному критерию относят всех, кто совершает временные поездки с постоянного места жительства. Ведение понятия обычной среды, с определением ее по критерию расстояния и/или частоты поездки внесет определенность в понимание содержания туризма и точность в количественные оценки его масштабов.

Наряду с основными принципами международного публичного права, обладающими высшей юридической силой и определяющими его архитектуру, большое значение для разрешения коллизионных проблем в рамках отдельных сфер правового регулирования имеют отраслевые принципы. Выделенные нами принципы международного туристского права, следуют относить к разряду отраслевых принципов. Базируясь на основных принципах международного права, они имеют приоритетное значение по отношению к иным нормам соответствующей отрасли международного права. Следовательно, принципы международного туристского права обладают верховенством, т.е. большей юридической силой по отношению ко всем договорным нормам, действующим в сфере туризма, и нормам, содержащимся в декларациях и резолюциях международных туристских организаций и конференций. В рамках соответствующих механизмов разрешаются также коллизии между договорами и правовыми обычаями – основными источниками международного туристского права. В случае коллизий между ними и вторичными источниками (резолюции и решения межправительственных туристских организаций), а также вспомогательными источниками (судебные решения, доктрина, односторонние заявления государств, принятые в соответствии с международным правом), предпочтение отдается договору или обычаю [11].

Использованные источники:

1. Тутинас В.А., Тутинас Е.В. Основные этапы развития и современное состояние системы международно-правовых актов в сфере туризма // Межвузовский сборник научных трудов «Проблемы развития российской правовой системы». Сочи: РИО СГУТиКД, 2009. С. 222–239.
2. Международное право: учеб. / Отв. ред. Ю.М. Колосов, Э.С. Кривчикова. М.: Междунар. Отношения, Юрайт-Издат, 2007. С. 776–782.

3. Тутинас В.А., Тутинас Е.В., Рябцев А.А. Вопросы разрешения международно-правовых коллизий в сфере туризма //Вестник СГУТиКД. 2010. № 1(11). С. 52–54.

*Минина Е.Д.
студент 3 курса
Алексеев А.В.
студент 3 курса
Арзамасов В.А.
студент 4 курса
Коваженков М.А., к.ф.н.
доцент*

*кафедра менеджмента, маркетинга и организации производства
Волгоградский государственный технический университет
Россия, г. Волгоград*

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматривается сущность и роль финансового механизма на предприятии, процесс функционирования финансового механизма, а также основные направления реализации финансовой политики.

Ключевые слова: финансовый механизм, прогнозирование, планирование, финансовый контроль, управление финансовыми ресурсами, финансовая политика.

Финансовый механизм предприятия представляет собой комплекс мероприятий по организации системы управления финансовыми ресурсами на предприятии. Функционирование финансового механизма происходит за счет различных финансовых отношений, возникающих на предприятии. В частности, О.А. Тарабрин, А.А. Курилова, К.Ю. Курилов представили функционирование финансового механизма в форме блок-схемы (см. рис. 1).

В результате анализа блок-схемы можно определить финансовый механизм как часть хозяйственного механизма, которая представляет собой систему финансовых отношений с использованием методов и инструментов формирования и распределения финансовых ресурсов, функционирующую с определенной целью. [1, с.51]

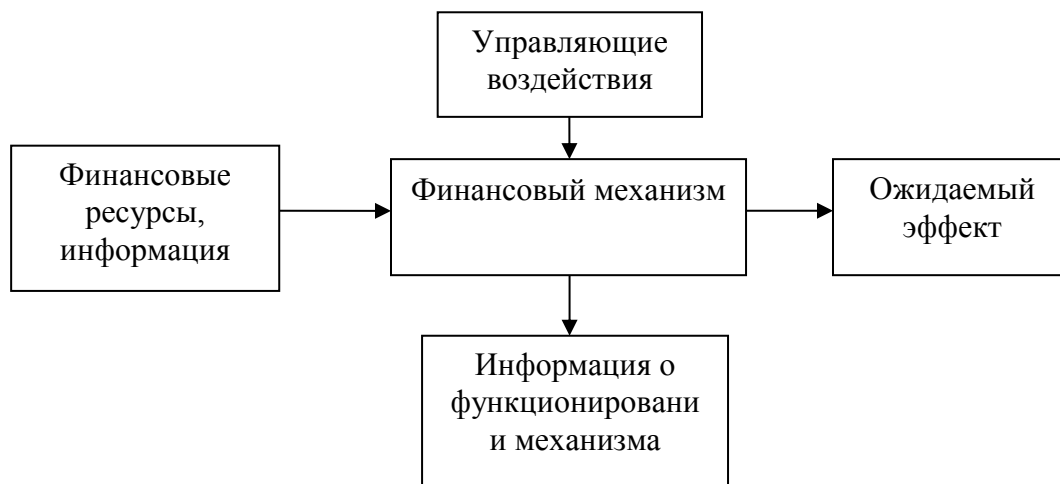


Рисунок 1 – Функционирование финансового механизма

В качестве главной стратегической цели создания финансового механизма выступает совершенствование экономических показателей, свидетельствующих о максимизации прибыли. В связи с этим можно сказать, что финансовый механизм предприятия направлен на рациональное расходование средств. Именно поэтому любые издержки, возникающие в ходе производственного процесса, должны быть четко обоснованными и целесообразными.

Отметим, что финансовый механизм имеет сложную структуру, в которую входят элементы, соответствующие различным финансовым отношениям. Благодаря множеству взаимосвязей предопределяется наличие элементов механизма, к которым следует отнести финансовое планирование и прогнозирование, финансовые показатели, нормативы и лимиты, финансовые рычаги и стимулы, финансовый контроль, а также законодательные и нормативные документы, регулирующие правильность финансовых отношений.

Как было заявлено ранее, основополагающими компонентами финансового механизма выступают планирование и прогнозирование. В широком понимании финансовое прогнозирование направлено на изучение ожидаемого в будущем экономического положения. Прогнозирование позволяет разрабатывать стратегии в части обеспечения устойчивости предприятия и определить направления вложения капитала, а также статьи для финансирования расходов. В узком понимании, понятие «прогнозирование» применяется к расчетам, при составлении финансовых планов, к примеру, при прогнозировании объема продаж, для прогноза себестоимости затрат. Прогнозирование позволяет дать расчетам определенную эластичность, привносить поправки в связи с изменившимися обстоятельствами.

Переходя к рассмотрению процесса планирования, отметим, что

единых принципов составления планов не существует. Надо отметить, что каждая организация осуществляет процесс планирования, исходя из своего опыта и нужд, в частности, оценивается достаточность средств для осуществления финансирования будущей деятельности предприятия. И, как следствие, финансовый план позволяет синхронизировать зачисление и расходование средств. Целесообразно отметить тот факт, что правильно организованное планирование финансовых средств позволяет благополучно пройти стадию заимствования начального капитала у внешнего источника и выйти на позиции, когда доход предприятия становится основным финансовым источником.

Финансовые показатели, нормативы, лимиты являются элементами финансового механизма, позволяющими использовать определенные методы расчетов, а также организовать хозяйственную деятельность на предприятии в соответствии с установленной системой показателей.

Финансовые рычаги и стимулы представляют собой достаточно широкий набор инструментов воздействия на предприятие и на контрагентов с целью более эффективного использования ресурсов, выполнения требований платежной дисциплины. К их числу следует относить ставки налогов, штрафы, пени, неустойки, нормы амортизации, ставки процентов по кредитам и депозитам и т.п.

Финансовый контроль — это совокупность действий и операций по проверке финансовых и связанных с ними вопросов деятельности субъектов хозяйствования и управления с применением специфических форм и методов его организации.

Правовое обеспечение функционирования финансового механизма включает в себя законодательные акты, постановления, приказы и другие правовые документы.

Нормативное обеспечение функционирования финансового механизма - это инструкции, нормативы, нормы, тарифные ставки, методические указания, разъяснения и тд.

Проанализировав структуру финансового механизма, можно сделать вывод о том, что он представляет собой систему действия финансовых рычагов, выражающуюся в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов. Управление финансовыми ресурсами, по мнению Г. А. Шариновой, представляет собой их изыскание и распределение, что необходимо для обеспечения результативной и эффективной деятельности предприятия. Следовательно, финансовые ресурсы представляют собой связующее звено между учетом, контролем и управлением.[2, с.97] Также отметим, что управление финансовыми ресурсами предприятия будет эффективным тогда, когда принимаемые управленческие решения позволят четко регулировать движение денежных средств.

Таким образом, финансовый механизм предприятия представляет

собой систему взаимосвязанных элементов, которые с одной стороны являются «платформой» для определения спектра возможных действий, а с другой дают инструменты для решения управленческих задач в сфере финансов.

Использованные источники:

1. Тарабрин О.А. Теоретические основы формирования финансового механизма управления / О.А. Тарабрин, А.А. Курилова, К.Ю. Курилов // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика . - 2012. - №2.- С.49-59.
2. Шарина Г.А. Финансовый механизм – активный элемент в системе управления финансами / Г.А. Шарина // Вестник Калмыцкого государственного университета. - 2013. - №1 (17). - С.93-98.

*Минина Е.Д.
студент 3 курса
Коломейченко М.А.
студент 3 курса
Алексеев А.В.
студент 3 курса
Коваженков М.А., к.ф.н.
доцент*

*кафедра менеджмента, маркетинга и организации производства
Волгоградский государственный технический университет
Россия, г. Волгоград*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация: В статье рассматривается сущность и описывается процесс управления финансами на предприятии, представлены звенья финансовой политики, определены уровни финансового менеджмента и предложена система антикризисного управления финансами.

Ключевые слова: финансы, финансовый менеджмент, финансовая политика, антикризисное управление финансами.

Одной из главных составляющих любой финансовой деятельности предприятия является формирование и использование денежных средств. Поэтому управление финансами является важной частью системы административно-управленческой деятельности предприятия.

Отметим, что процесс управления финансами включает в себя решение тактических и стратегических задач. Задачи, связанные с тактикой, требуют поддержания гармонии, целостности и результативности элементов управляемого объекта. Стратегия подразумевает развитие, усовершенствование и позитивное изменение состояния предприятия.

Решение тактических и стратегических задач приводит к

необходимости планирования финансов, а также формирования системы бюджетирования. Методы, использованные для решения вышеупомянутых задач, определяются финансовой политикой предприятия. Она же, в свою очередь, вырабатывается на основе изучения спроса на производимую продукцию, оценки материальных, финансовых, интеллектуальных, трудовых, информационных ресурсов организации и предварительного прогнозирования итогов хозяйственной деятельности.

Финансовая политика предприятия включает в себя разработку концепции управления денежными потоками предприятия, которая обеспечит оптимальное сочетание защиты от коммерческих рисков и высокой доходности; определение главных направлений расходования финансовых фондов на конкретный период, а также на ближайшую перспективу; воплощение в жизнь практических действий, которые направлены на достижение конкретных целей.

Миссия и цели предприятия, положение его на рынке, выработанная концепция финансовой политики оказывают влияние на направление расходования его финансовых средств. Целесообразно заметить, что финансовая политика предприятия подчинена главной цели - наиболее эффективному и полному использованию и наращиванию его финансового потенциала. Инструментом для достижения данной цели является финансовый менеджмент, представляющий собой сложный процесс, который включает в себя процедуры разного уровня ответственности и сложности. На первом уровне принимаются финансовые решения по перспективному развитию текущей деятельности предприятия, привлекаются источники финансирования, проводится определенная финансовая политика. Решением этих задач занимаются высшие руководители, а делегирование происходит лишь частично.

На втором уровне выполняются различные финансовые расчеты, оформляются финансовые документы, составляются отчеты. Это более простые задачи, которые решаются работниками финансовой, бухгалтерской, экономической служб, а некоторые из них поручаются подразделениям предприятия.

Поддерживая мнение О.Г.Коваленко, можно утвердительно заявить, что субъектом финансового менеджмента является специальная группа людей, которая посредством различных форм управленческого воздействия осуществляет целенаправленное функционирование объекта финансового менеджмента.[4, с.338]

По мнению О.Г. Коваленко и Н.В. Колачевой, субъект финансового менеджмента выполняет следующие виды деятельности:

- организацию и управление отношениями предприятия в финансовой сфере с другими предприятиями, банками, страховыми компаниями, бюджетами всех уровней;
- формирование финансовых ресурсов и их оптимизацию;

- размещение капитала и управление процессом его функционирования;

- анализ и управление денежными потоками предприятия. [2, с.26]

Соглашаясь с точкой зрения Смоленцевой Е.В, можно заключить, что в настоящее время деятельность российских предприятий как в целом по стране, так и в отдельных ее регионах, в значительной мере зависит от политической и экономической ситуации, а, следовательно, подвержена различным видам рисков.[3] Эффективность финансовой политики в условиях спада экономики, невозможна без антикризисных мер. Ссылаясь на работу авторов Т.Н. Литвиновой и Е.А. Радионовой, считаем целесообразным заявить, что ключевым элементом политики антикризисного управления должны выступать процессы использования внутренних механизмов финансовой стабилизации. Несмотря на то, что для каждой системы процесс протекания финансового кризиса сугубо индивидуален, в связи с этим можно выделить универсальные направления антикризисного управления финансами (см. таблицу 1).[1, с.59]

Таблица 1 – Система антикризисного управления финансами [1,с.59]

Направления	Основные мероприятия
Повышение платежеспособности и финансовой устойчивости	Ускорение движения денежных средств
	Централизация управления финансовыми потоками
	Разработка и внедрение системы интегрированного риск - менеджмента
	Перевод активов в денежную форму
Мобилизация финансовых ресурсов для организационного и технологического обновления	Привлечение сторонних инвесторов для окончания незавершенных инвестиционных проектов
	Обновление производственных активов путем финансового лизинга
	Слияние или реструктуризация для достижения синергетического эффекта
	Получение средств целевого финансирования
Рост положительных финансовых результатов	Сокращение затрат
	Стимулирование спроса
	Формирование системы жесткого финансового контроля
	Пересмотр системы вознаграждений и бонусов

В целом, опираясь на данные таблицы, можно отметить, что система антикризисного управления финансами упрощает задачу принятия финансовых решений и позволяет адекватно реагировать на кризисные ситуации. Предлагаемые мероприятия взаимосвязаны и могут быть использованы для достижения различных целей.

В заключении отметим, что, не смотря на усложнение целей предприятия, приоритетность установки на максимальную оценку рыночной стоимости предприятия, в настоящее время существуют общие правила управления финансами, базирующиеся на самостоятельности, самофинансировании, ответственности за результат, заинтересованности в

экономической эффективности, на создании резервов и контроле, и позволяющие повысить эффективность финансовой политики в кризисных условиях.

Использованные источники:

1. Литвинова, Т. Н. Международный финансовый менеджмент в условия кризиса глобального финансового рынка / Т. Н. Литвинова, Е. А. Радионова // Известия Волгоградского государственного технического университета. - 2012. - № 16 (103) - С. 56-60
2. Коваленко О.Г. Теоретические основы финансового менеджмента / О.Г. Коваленко, Н.В. Колачева // Вестник Нижегородского государственного инженерно-экономического института. - 2015. - №1 (44). -С.25-29.
3. Смоленцева, Е.В. Управление внеоборотными активами как элемент финансового менеджмента предприятия / Е.В. Смоленцева // Проблемы современной науки и образования. - 2014.- №7 (25). - С.56-58.
4. Коваленко, О.Г. К вопросу о финансовом менеджменте предприятия / О.Г. Коваленко // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. - 2013. - №3 (25). - С.338-339.

Мищенко В.И.

студент

Шилов А.К., к.тех.н.

старший научный сотрудник, доцент

Инженерно-технологическая академия

Южный федеральный университет

Россия, г. Таганрог

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НЕПРЕРЫВНОСТЬЮ БИЗНЕСА

Аннотация: в данной статье рассмотрены основные методики управления непрерывностью бизнеса. Описаны возможности и преимущества данных подходов.

Ключевые слова: непрерывность бизнеса, информационные технологии, анализ рисков.

В сегодняшней глобальной среде, организации сталкиваются с возрастающим спектром возможностей и одновременно, расширением рисков. В результате специалисты и директора во многих организациях стали уделять более пристальное внимание на управление рисками предприятия. Они хотят знать, какие события могут повлиять на бизнес-цели, и они хотят видеть четкий план по управлению рисками в пределах границ организации. Управление непрерывностью бизнеса обеспечивает предотвращение внезапных нарушений рабочего режима, кризисных и чрезвычайных ситуаций и позволяет организациям оперативно восстановить работу в случае наступления таких событий.

В настоящее время существует семь основных приемов для успешной реализации такого подхода:

1. Надежность исполнительного спонсорства.
2. Проведение комплексной оценки текущей бизнес-устойчивости.
3. Повышение непрерывности бизнеса обсуждением вопросов управления на уровне риск-менеджмента.
4. Выполнение целостного анализа.
5. Выявление наиболее критичных процессов.
6. Применение общего, интегрированного и в масштабах компании подхода к обеспечению более последовательного планирования и снижения риска.
7. Создание структуры централизованного управления, интегрированного в бизнес и ИТ.

Управления непрерывностью бизнеса предусматривает фактически все возможные сценарии. Четкий и ясный план управления непрерывностью бизнеса в обязательном порядке предусматривает последовательность действий, объем ресурсов и процедуры, которые необходимы для профилактики кризисных ситуаций, принятия контрмер и устранения последствий в случае их наступления [2]. Эффективная функция управления непрерывностью бизнеса обеспечивает организации следующие возможности и преимущества:

повышенная готовность персонала к обеспечению собственной безопасности и осуществлению компанией необходимых мероприятий в организованном порядке;

выполнение требований законодательства и финансовых обязательств, что исключает возникновение штрафных санкций и судебных споров;

восстановление бизнес-процессов организации в порядке установленных приоритетов с целью оптимального распределения ресурсов, необходимых для защиты доходов и снижения затрат;

решения в области управления инфраструктурой/рабочим пространством, позволяющие уравновесить высокие издержки на недвижимость с необходимостью рассредоточения интеллектуального капитала организации;

стратегии реагирования, учитывающие особенности бизнеса организации, сфокусированные на сценариях высокой вероятности и обеспечивающие эффективное и результативное распределение бюджета, выделенного на осуществление плана управления непрерывностью бизнеса

хорошо продуманная концепция реагирования на критические ситуации/информационного взаимодействия, разработанная с учетом как внутрикорпоративных, так и внешних требований;

информированность о планах управления непрерывностью бизнеса, разработанных бизнес-партнерами/третьими сторонами, которая позволяет

обеспечить непрерывность бизнеса и защиту всей цепочки создания стоимости [1].

Анализ последствий для бизнеса и оценка рисков: понимание ключевых бизнес-функций и бизнес-процессов в масштабах всего предприятия;

Выбор стратегии восстановления работоспособности: определение осуществимых и экономически эффективных стратегий;

Разработка Плана обеспечения непрерывности бизнеса, Плана восстановления бизнеса в случае возникновения чрезвычайных ситуаций и Плана по управлению в кризисных ситуациях: использование подхода, предусматривающего проведение семинаров для выработки реалистичных планов восстановления бизнеса после нарушения в работе;

Тестирование и поддержание работоспособности Плана обеспечения непрерывности бизнеса: тестирование, ставящее все более сложные задачи перед вашими рабочими группами;

Оценка программы управления непрерывностью бизнеса, включая оценки отдельных планов: понимание того, соответствует ли программа вашей организации существующим стандартам и сопоставима ли она с программами других компаний;

Оценка готовности к чрезвычайным ситуациям и разработка плана действий: предоставление помощи нашим клиентам, которая призвана обеспечить безопасность их персонала.

Управление непрерывностью бизнеса имеет решающее значение для бизнес-операций организаций и их репутации. Оно позволяет любому предприятию с уверенностью смотреть в будущее, не опасаясь отказов и неисправностей, вызванных человеческими и техногенными факторами.

Использованные источники:

1. Шилов А.К., Мищенко В.И. Информационная безопасность финансового учреждения. Исследование методов управления защитой информации. – Издательство: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2015. – 164 с.
2. The seven essential practices for effective business continuity management. Building a business-centric program to help reduce risk. / IBM Global Technology Services. Thought Leadership White Paper – April, 2014.

Моргун О.О.

студент группы 11 МН

ИЭУ ГПА (филиал) ФГАОУ ВО КФУ имени В. И. Вернадского

ИНТЕРНЕТ КАК СРЕДСТВО ПРОДВИЖЕНИЕ ТУРПРОДУКТА

Аннотация. С возникновением интернет технологий потерпела изменения и сфера торговли. Благодаря Интернету можно свободно распространять информацию, что стало хорошей возможностью для рекламы товара и услуг.

Ключевые слова. интернет-продвижение, интернет-продвижение товара, интернет-маркетинг, средства интернет-продвижения товара, способы интернет-продвижения товара.

С развитием IT-технологий одной из форм коммуникаций стал Интернет. Сегодня очень многие фирмы пытаются использовать Интернет в маркетинговых целях. Интернет довольно быстро стал перспективным рекламодателем, способным конкурировать по охвату интересующей аудиторией с традиционными медиа, в том числе с телевидением.

Исследованиями по продвижению турпродукта используя интернет-маркетинг занимались, Жуков А.В., Калужский М.Л., Яковлев А.В., Никольский Е.А., но исследования нуждаются в дополнительном анализе.

Интернет является самой быстрой, инновационной технологией двадцать первого века. Он представляет собой собрание web-сайтов, которые создаются разными компаниями или предприятиями с целью организации доступа на эти сайты многочисленным пользователям. Таким образом, благодаря Интернету, компании могут создавать виртуальные магазины, которые не будут отличаться ничем от обычных. Осуществление маркетинговой деятельности через Интернет на четверть дешевле, чем использование существующих методов, ведь он намного доступнее по сравнению с традиционными средствами коммуникации, и не ограничен объемами информации. Но главное преимущество интернет-рекламы - это её массовость, ведь Интернет это огромное скопление людей, которые общаются друг с другом с помощью компьютеров, что дает огромный плюс рекламирующему предприятию[1].

Само слово продвижение - это любая форма сообщений для информации, убеждения, напоминания о товарах, услугах, общественной деятельности, идеях и т.д. Чтобы продвижение товара было успешно, и были достигнуты результаты, специалисты уделяют большое внимание к проекту. Ведь создание качественного дизайна для сайта, является одним из методов продвижения турпродукта. Любое предприятие, для успешной работы информационного сайта предпринимается его раскруткой, и делает всё, что бы как можно больше людей увидели рекламу, и он постоянно оставался на виду.

Коммуникативная политика представляет собой реализацию на практике четвертого элемента маркетинга «*promotion*» (англ. «продвижение»), которое предусматривает решение задач, связанных с тем, как, через кого и какими способами продвигать товар на рынке. Каждый вид продвижения рассчитан на специфическую целевую аудиторию. Но каждая из таких компаний продвижения должна рассматриваться как часть единого целого[2].

Выделяют 4 вида продвижения товара в интернете:

1. Пропаганда или по-другому PR (рекламные статьи, поисковое продвижение сайта).

Цель пропоганды заключается в том, чтобы привлечь потенциальных покупателей, без затрат на рекламу. Существует важная **закономерность**: чем выше уровень монополизации рынка, тем больше пропаганда превалирует над рекламой. В противном случае коммерческая эффективность пропагандистских мероприятий оказывается гораздо ниже эффективности рекламы, и пропаганда имеет меньшее значение для продвижения продукции.

2. Стимулирование продаж (непоисковое продвижение сайта).

Продвижению продукции, которое включает в себя мероприятия, связанные с взаимоотношениями в системе сбыта и продвижения продукции, не вошедшие в число других компонентов комплекса маркетинга. Характерной особенностью мероприятий по стимулированию продаж является их прямая связь с потребительскими свойствами продукции, ее ценой или системой сбыта. Стимулирование продаж направлено на трех адресатов: покупатели, контрагенты и торговый персонал.

3. Элементы личной продажи (вирусный маркетинг, непоисковое продвижение сайта).

Элементы личной продажи, или по-другому прямой маркетинг, он не требует дополнительных финансовых вложений и выступает в качестве более высокого уровня организации бизнеса, чем банальная розничная торговля или оказание бытовых услуг.

Рассмотрим пример вирусного маркетинга. Вирусный маркетинг – один из маркетинговых техник, который в последнее время активно применяется в сфере интернет-рекламы. Суть заключается в создании такого контента (текста, видео, аудиозаписи, фотографии, рисунка и т. п.), который смог бы понравиться пользователям настолько, что они станут самостоятельно делиться им со своими знакомыми. Подсчитано, что в среднем каждый пользователь, заинтересовавшийся каким-то контентом, передает информацию о нем трем другим людям, что и создает «вирусный» эффект распространения.

4. Реклама (сайт, непоисковое продвижение сайта, контекстная реклама, баннерная реклама, реклама в почтовых рассылках, почтовый спам).

Реклама - это форма не прямой связи между турпродуктом и потребителем. Обращения передаются потенциальным покупателям при помощи основных средств информации, таких как газеты, журналы, телевиденье, радио, а так же наружная реклама. Она должна сообщать нужную информацию, и приносить доход, покрывающий затраты на её создание. Рассмотрим один из примеров, как баннерная реклама. Она является самой распространенной формой на сегодняшний день. Представляет собой графическое изображение определенного размера и

имеет гиперссылку на сайт рекламодателя. Графические изображения могут быть статичными, анимационными или мультимедийными. Размеры баннеров объединены в стандарты, это позволяет показывать рекламу, как в статическом, так и в динамическом режиме. Статистика показывает, что доля российских интернет-пользователей, отключающих стандартные баннеры, в прошедшем году достигла 20% [3].

В результате проведенных исследований можно сказать, что благодаря инновационному развитию и Всемирной сети, появилась возможность свободного распространения информации. А так же увеличение количества интернет-пользователей, за счёт растущей популярности социальных сетей, где рекламный контент стал распространяться легче и быстрее. Это спровоцировало улучшение качества и скорости доступа, появлению большого количества мобильных устройств, имеющих полнофункциональный выход в мировую сеть. Всё это для привлечения большего внимания людей на продвижения турпродукта.

Использованные источники

1. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» [Электронный ресурс] 2015.- Режим доступа <http://mavriz.ru/articles/2006/3/4024.html>
2. Гольдштейн Г.Я., Катаев А.В., Маркетинг. Учебное пособие для магистрантов. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2015.
3. Калужский Л.М., Статья «Четыре вида продвижения товара в маркетинге» [Электронный ресурс] 2015.-Режим доступа http://sdo.elitarium.ru/chetyre_vida_prodvizhenija_tovara_v_marketinge

*Нехай Д.Ю.
студент 4го курса
направление «Экономика»
Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса
Россия, г. Владивосток*

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ОПТИМИЗАЦИИ ИХ ОСТАТКОВ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ВЕГАС»)

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические аспекты порядка формирования денежного потока предприятия по видам деятельности, а на основании проведенного анализа и оценки денежного потока на примере ООО «Вегас», разработаны мероприятия по оптимизации денежных средств предприятия.

Ключевые слова: денежный поток, денежные средства, прямой метод, притоки, оттоки денежных средств, текущие активы, оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Производственная деятельность является главным источником прибыли и генерирует основные потоки денежных средств. Управление

денежными потоками является составной частью управления ликвидностью и платежеспособностью предприятия и позволяет регулировать ликвидность баланса; оптимизировать (увеличивать) оборотные средства с помощью вложений в безрисковые активы; планировать капитальные затраты и источники их финансирования; прогнозировать экономический рост [5,6].

Денежные средства являются одним из элементов оборотных активов предприятия. Их анализ позволяет выявить проблемы в денежном обороте организации [2].

Анализ денежного оборота необходимо (согласно методике проводится за последний год работы) начинать с анализа движения денежных средств, который проводится по данным формы бухгалтерской отчетности – отчете о движении денежных средств [7]. Проведём анализ денежного потока ООО «Вегас» прямым методом (таблица 1).

Таблица 1 - Анализ движения денежных средств ООО «Вегас» прямым методом [3]

Показатель, тыс. руб.	2013	2014	Отклонение	
			Абс., (+/-)	Отн., %
Остаток денежных средств на начало отчетного года	1144	1400	+256	122,4
Движение денежных средств по текущей деятельности				
Средства, полученные от покупателей, заказчиков	28832	33856	+5024	117,4
Прочие доходы	-	-	-	-
Д.с. направленные:				
-оплату товаров, услуг	7980,7	10258,1	2277,4	128,53
-налоги и сборы	1856	2136	280	115,08
- на прочие расходы	1920,8	2116,9	196,1	110,20
-оплату труда	5410	6209,1	799,1	114,77
Чистые денежные средства от текущей деятельности	11664,5	13135,9	+1471,4	112,6
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности				
Выручка от продажи объектов основных средств	-	-	-	-
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности	-	-	-	-
Движение денежных средств по финансовой деятельности				
Поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями	-	-	-	-
Погашение займов и кредитов	-	-	-	-
Чистые денежные средства от финансовой деятельности	-	-	-	-
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств	11664,5	13135,9	+1471,4	112,6
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	1400	2312	+912	165,1

По данным таблицы 1 можно сказать, что чистые денежные средства от текущей деятельности за 2 года возросли на 1471,4 тыс.руб. или 12,6 %. На увеличение этого показателя повлияло значительное увеличение средств полученных от покупателей и заказчиков (на 17,4%). Чистые денежные средства по инвестиционной деятельности на протяжении всех рассматриваемых периодов отсутствуют.

В 2014 году по сравнению с 2013 годом произошло чистое увеличение общего денежного потока (от всех видов деятельности) на 1471,4 тыс.руб. или почти 13%.

Анализ структуры общего денежного потока ООО «Вегас» показал, что основной составляющей общего чистого денежного потока можно назвать чистый поток от текущей деятельности. Его доля в 2014 году по сравнению с 2013 годом осталась неизменной и составляет 100%. Отсюда можно сделать вывод, что общий чистый денежный поток ООО «Вегас» формируется за счет текущей деятельности.

Коэффициентный анализ денежных средств предприятия показал:

- значение коэффициента текущей платежеспособности в 2014 году выше, чем в 2013 году на 0,064, что показывает увеличение прироста денежных поступлений предприятия;

- коэффициент достаточности денежного потока снизился на 1,41 – снижение показателя показывает уменьшение достаточности денежных средств в обороте ООО «Вегас»;

Таким образом, ООО «Вегас» испытывает определенные проблемы в области денежного оборота и при неизменной ситуации в 2014 году организация будет испытывать дефицит денежных средств. Сейчас предприятие не испытывает дефицит, но и свободных денежных средств в обороте нет, что не позволяет эффективно функционировать.

При расчете показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, и оборачиваемости запасов, был получен период продолжительности операционного цикла: 3,4 дня в 2013 году и -21,8 дней в 2014 году. Полученные отрицательные данные в 2014 году, говорят о том, что период оборачиваемости запасов и период оборачиваемости дебиторской задолженности не совпадают со сроками оплаты кредиторской задолженности. Полученный показатель на конец 2014 года свидетельствует о невозможности погашения полученными средствами кредиторской задолженности.

При наличии на счете очень большого количества денежных средств у организации возникают издержки неиспользованных возможностей, или упущенная выгода, или вмененные издержки. При слишком малом запасе денежных средств у организации возникают издержки по пополнению этого запаса[1]. Для расчета издержек неиспользованных возможностей необходимо обратиться к данным отчета о движении денежных средств за

2013-2014 гг. Расчет издержек неиспользованных возможностей ООО «Вегас» приведен в таблице 2.

Таблица 2 - Расчет издержек неиспользованных возможностей, тыс. руб. [3,4]

Год	Начальное сальдо	Среднее сальдо (С/2)	Издержки неиспользованных возможностей (С/2)*r, r=10%
2013	1144	572	57,2
2014	1400	700	70
2015	2312	1156	115,6

Из данных таблицы 2 видно, что среднее сальдо денежных средств для ООО «Вегас» в 2014 году составляет 700 тыс. руб., издержки неиспользованных возможностей – 70 тыс. руб. Данная сумма является незначительной для деятельности предприятия. В прогнозном периоде в 2014 году среднее сальдо составит 1156 тыс. руб., соответственно издержки неиспользованных возможностей 115,6 тыс. руб.

Расчет оптимального среднего остатка денежных средств показал, что у предприятия ООО «Вегас» для того, чтобы эффективно осуществлять свою деятельность, т.е. своевременно без задержек оплачивать свои обязательства, осуществлять необходимые платежи, ежедневно должна быть минимальная сумма свободных денежных средств в размере 41 тыс. руб.

Расчет минимально необходимой потребности в денежных средствах для осуществления текущей хозяйственной деятельности в предстоящем периоде подтвердил результаты расчета оптимального среднего остатка денежных средств, но с небольшим отклонением (то есть предприятию для текущей хозяйственной деятельности необходимо в среднем 52,3 тыс. руб.). Но брать за основу для работы в чистом виде полученные показатели нельзя, так как они учитывают только необходимый минимум и не учитывают всей специфики притоков и оттоков денежных средств ООО «Вегас». Уточненная потребность составляет 60 тыс. руб.

Таким образом, приведенные мероприятия по оптимизации денежных потоков позволят ООО «Вегас» улучшить свои финансовые результаты.

Использованные источники:

1. Арсентьева Е.А., Бондаренко Т.Н. Необходимость эффективного использования свободных денежных ресурсов предприятия // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – №5-2(37). – С.24
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и Статистика, 2012. – 108 с.
3. Бухгалтерская отчетность ООО «Вегас» за 2012-2014 гг.
4. Ворожбит О.Ю., Василенко Е.Н. Управление денежными потоками в соответствии с МСФО // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 1-1 (42-1). – С. 338-343.5.
5. Даниловских Т.Е. Анализ финансового состояния предприятия как основа формулирования перспектив его развития (на примере ОАО «Уссурийский

бальзам») // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. – 2014. – № 16. – С. 194-200.

6. Некрасов С.О., Кузьмичева И.А. Анализ финансовых результатов коммерческой организации // Экономические науки в России и за рубежом. – 2014. – № XV. – С. 75-77.

7. Савалей В.В. Стратегия и тактика финансового менеджмента: учеб.-практ. пособие / В.В. Савалей; М-во образования и науки Рос. Федерации, Дальневост. гос. акад. экономики и упр. Владивосток, 2004.

*Орехов Г.С.
ст. преподаватель
кафедра МиИАЭП
Малютина Э.А.
магистр 1 курса
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»
Россия, г. Орел*

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ КАК ГЛАВНОЙ ЦЕЛИ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ключевые слова: прибыль, управление, методы, предприятие, финансовый леверидж, производственный леверидж .

В статье раскрываются основные методы эффективного управления прибылью предприятия. В ней предлагаются определенные решения, для увеличения прибыли как главной цели финансового управления предприятия.

На современном этапе экономического развития прибыль является одной из важнейших категорий рыночной экономики и основной целью деятельности любой коммерческой структуры, так как отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства. Часто, при принятии краткосрочных решений, когда часть капитала фирмы уже вложена и поэтому неподвижна, бизнесмены не рассматривают прибыль в классическом смысле, а используют более удобную концепцию прибыли, которая известна как вложенная прибыль (предельный вклад).

Прибыль, выступая в качестве цели предпринимательской деятельности, представляет собой главную движущую силу экономического развития предприятия. Поэтому одной из актуальных задач, стоящих сегодня перед руководителями, является овладение современными методами эффективного управления прибылью.

Сегодня не все проблемы управления прибылью решены: недостаточно рассмотрены задачи управления прибылью от реализации продукции, слабо изучен механизм учета влияния взаимоотношений с покупателями продукции на процесс управления прибылью.

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. С экономической точки зрения прибыль - это разность между денежными поступлениями и выплатами, а с хозяйственной - это разность между имущественным состоянием предприятия на конец и начало периода [2, с. 174].

Прибыль выполняет следующие основные функции [3, с. 15]:

- является показателем эффективности деятельности предприятия;
- обладает стимулирующей функцией, т.к. выступает основным элементом финансовых ресурсов предприятия;
- является источником формирования бюджетов различного уровня.

Анализ трудностей, возникающих на предприятии, показывает, что знание, навыки, опыт и интуиция руководителей иногда оказываются не в состоянии обеспечить эффективное управление формированием прибыли в сложных рыночных условиях. Недостаточно эффективно используются методы моделирования и прогнозирования, отсутствует система оценки влияния различных факторов на процесс управления. Для обеспечения управления формированием прибыли необходимо изучить сам процесс, а также разработать методики, позволяющие наиболее эффективно этим процессом управлять.

В условиях рыночной экономики величина прибыли зависит от множества факторов, основным из которых является соотношение доходов и расходов. Вместе с тем в действующих нормативных документах заложена возможность определенного регулирования прибыли руководством предприятия. К числу таких регулирующих процедур относятся [1, с. 19]:

- варьирование границей отнесения активов к основным средствам;
- ускоренная амортизация основных средств;
- применяемая методика амортизации малоценных и быстро изнашивающихся предметов;
- порядок оценки и амортизации нематериальных активов;
- порядок оценки вкладов участников в уставный капитал;
- порядок учета процентов по кредитам банков, используемых на финансирование капитальных вложений;
- порядок создания резервов по сомнительным долгам;
- своевременное списание безнадежных долгов;
- порядок отнесения на себестоимость реализованной продукции отдельных видов расходов;
- состав накладных расходов и способ их распределения;
- снижение налогов за счет использования льготного налогообложения и др.

Процесс управления активами, направленный на возрастание прибыли, характеризуется в финансовом менеджменте категорией леввериджа, т.е. некоторого фактора, небольшое изменение которого может привести к существенному изменению результирующих показателей.

Существует три вида леввериджа, определяемые путем перекомпоновки и детализации статей «Отчета о прибылях и убытках» предприятия: производственный левверидж, финансовый левверидж и производственно-финансовый левверидж [5 с. 67].

Логика такой группировки заключается в следующем: чистая прибыль представляет собой разницу между выручкой и расходами двух типов - производственного и финансового характера. Они не взаимосвязаны, однако величиной и долей каждого из них можно управлять.

Величина чистой прибыли зависит от многих факторов. С позиции финансового управления деятельностью предприятия на нее оказывают влияние: то, насколько рационально использованы предоставленные предприятию финансовые ресурсы и структура источников средств [4, с. 20].

Основными элементами себестоимости продукции являются постоянные и переменные расходы, причем соотношение между ними может быть различным и определяется технической и технологической политикой, выбранной на предприятии. Изменение структуры себестоимости может существенно повлиять на величину прибыли. Инвестирование в основные средства сопровождается увеличением постоянных расходов и, по крайней мере теоретически, уменьшением переменных расходов. Однако зависимость носит нелинейный характер, поэтому найти оптимальное соотношение переменных и постоянных расходов нелегко. Эта взаимосвязь и характеризуется категорией производственного леввериджа.

Итак, производственный левверидж - это потенциальная возможность влиять на валовый доход путем изменения структуры себестоимости и объема выпуска.

Второй момент находит отражение в соотношении собственных и заемных средств как источников долгосрочного финансирования, целесообразности и эффективности использования последних. Использование заемных средств связано для предприятия с определенными, порой значительными издержками. Каково должно быть оптимальное сочетание собственных и привлеченных долгосрочных финансовых ресурсов, как оно повлияет на прибыль. Эта взаимосвязь характеризуется категорией финансового леввериджа [5, с. 59].

Таким образом, финансовый левверидж - это потенциальная возможность влиять на прибыль предприятия путем изменения объема и структуры долгосрочных пассивов.

Исходным является производственный левверидж, представляющий собой взаимосвязь между совокупной выручкой предприятия, его валовым доходом и расходами производственного характера. К последним относятся

совокупные расходы предприятия, уменьшенные на величину расходов по обслуживанию внешних долгов. Финансовый леве́ридж характеризует взаимосвязь между чистой прибылью и величиной доходов до выплаты процентов и налогов, т.е. валовым доходом.

Наиболее общим критерием является производственно-финансовый леве́ридж, для которого характерна взаимосвязь трех показателей: выручка, расходы производственного и финансового характера и чистая прибыль.

Итак, управление прибылью должно представлять собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования. Процесс управления активами, направленный на возрастание прибыли, характеризуется в финансовом менеджменте категорией леве́риджа, т.е. некоторого фактора, небольшое изменение которого может привести к существенному изменению результирующих показателей.

Использованные источники:

1. Выварец А.Д. Экономика предприятия: учебник. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 543с.
2. Гуккаев, В.Б. Учетная политика организации: Учебное пособие. — М.: Бератор, 2004. — 288 с.
3. Лумпов, Н.А. Формула прибыли и ее применение при распределении постоянных расходов // Финансовый менеджмент. 2006. №5. С. 14-26.
4. Шамхалов, Ф.К. Прибыль – основной показатель результатов деятельности организации // Финансы. 2007. №6. С. 19 — 22.
5. Юров, В.Ф. Прибыль в рыночной экономике: вопросы теории и практики: Учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 144 с

*Павлов А.Г.
студент 4 курса
Конторусова С.С., к.э.н.
доцент
кафедра ЭиУП
СВФУ Финансово-экономический институт
Россия, г. Якутск*

РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ (НА ПРИМЕРЕ ОАО АФХП "САРДААНА")

Для специалистов в области управления персоналом очевидны происшедшие за последние десятилетия качественные изменения рабочей силы. Сегодня она представлена людьми более образованными и обеспеченными, значительно более мобильными, заинтересованными участвовать в принятии решений на рабочих местах, способными рисковать, менее верными компании или организации, чаще занятыми умственным трудом (служащие), более предприимчивыми и самостоятельными.

Управление этой новой генерацией работников требует иной, более гибкой и совершенной политики, чем в прошлом, что в свою очередь предъявляет возросшие требования к управлению организацией в целом.

В последнее время отношение к работе с персоналом сильно изменилось под влиянием развития предприятий, интернационализации их деятельности, возникновения новых условий на рынке труда, сдвигов в трудовых отношениях в сторону социальных ценностей и производственной этики, разработки более четкого трудового законодательства, усложнения выполняемой работы и установления более высоких требований к квалификации работника.

Акционерная фирма художественных промыслов “Сардаана” - это единственное в Якутии специализированное предприятие художественных народных промыслов. Была создана как самостоятельная сувенирная фабрика “Сардаана” на базе сувенирных цехов Якутского Горпромкомбината и Кожевенно-обувного комбината в системе местной промышленности 1 декабря 1969 года. Целью вновь созданного предприятия было возрождение, развитие и сохранение для будущих поколений художественных народных промыслов, самобытной культуры и декоративно-прикладного искусства Саха. Создание самостоятельной фабрики по выпуску сувениров имело большое историческое и социальное значение для народа и Республики Саха в бережном отношении к наследию народного, национального искусства.

Выпускаемая продукция:

УНТЫ. Фабрика выпускает традиционную теплую зимнюю обувь, унты из камуса оленя - «*Тыс этэрбэс*», предназначенную для суровой якутской зимы, где температура воздуха опускается до -50 градусов и более.

ТОРБАЗА. Это зимняя обувь из натуральной кожи, утепленная подкладом из шерстяного полотна.

ШУБНЫЕ ИЗДЕЛИЯ. Коллектив выполняет художественную обработку мехов. Изделия отличаются добротностью и хорошим качеством. В них чувствуется художественный вкус мастеров - исполнителей и их непревзойденное искусство в подборе ворса.

СУВЕНИРЫ, ЮВЕЛИРНЫЕ ИЗДЕЛИЯ. Фирма выпускает изделия из мамонтового бивня, мельхиора и серебра, сувениры из кожи и меха, куклы в национальных костюмах.

Таблица 1
Движение рабочей силы на ОАО АФХП «Сардаана»

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Количество работников на начало года (чел.)	111	105	101
Количество принятых на работу за год (чел.)	15	2	6
Количество уволившихся	21	3	3

работников за год (чел.)			
Количество работников проработавших весь год (чел.)	104	99	104
Количество работников на конец года (чел.)	105	101	106
Среднесписочная численность работников за год (чел.)	108	103	104

На основании данных таблицы 1 рассчитаем динамику следующих показателей:

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Динамика
Коэффициент оборота по приему (КПР)	0,138	0,0194	0,0576	-0,08
Коэффициент оборота по выбытию (КВ)	0,194	0,0291	0,0288	-0,165
Коэффициент текучести кадров (КТК)	0,194	0,0291	0,0288	-0,165
Коэффициент постоянства состава (КПС)	0,9629	0,9611	1	-0,037

- По всем показателям за 2012 год компания имеет такие различные данные от будущих показателей, в следствии реструктуризации компании и введения в эксплуатацию новейших технологий.

- Как положительный, следует отметить факт увеличения количества принятых работников в 2014 г., по сравнению с 2013г., что связано с введением новых видов товаров, а также рост среднесписочной численности работников.

- Следует отметить уменьшение коэффициентов текучести кадров и оборота по выбытию.

- КПС в 2014 году составил 100%, показатель представляет собой долю сотрудников компании, отработавших полный год в среднесписочной численности. Данный показатель достаточно важен, поскольку позволяет оценить стабильность кадрового ядра компании.

Изучив систему управления персоналом в ОАО АФХП «Сардаана» я отметил, что существует необходимость совершенствования системы управления персоналом.

Так в ходе анализа удалось выявить следующие приоритетные направления: совершенствование процедуры адаптации персонала; совершенствование организации расстановки персонала; совершенствование мотивации и стимулирования труда; введение более эффективных методов обучения; организация аттестации персонала; организация контроля за деятельностью сотрудников; организация планирования потребности персонала и разработка методики отбора претендентов на вакантные должности; информированность сотрудников организации.

Каждое из предложенных направлений предполагает разработку определенного комплекса мероприятий, которые необходимо рассмотреть наиболее подробно.

1. Совершенствование процедуры адаптации персонала. Здесь можно отметить, что прежде чем закрепить за новым работником определенного наставника, необходимо изучить его деловые и личностные качества, определить совместимость наставника и нового работника. И только после получения результата окончательно закреплять нужного человека. Это благоприятно скажется на атмосфере между работниками, будет способствовать лучшему усвоению материала, и получению необходимых практических навыков.

2. Совершенствование организации расстановки персонала, для этого можно предложить использовать профильный метод. Основу профильного метода составляет каталог характеристик – требований, предъявляемых к работнику в зависимости от выполняемой им работы, а также с учетом количественных характеристик рабочих мест. Определение этих характеристик позволит определить насколько работники соответствуют занимаемым рабочим местам, а рабочие места работникам. На основании полученных результатов необходимо осуществлять соответствующую расстановку персонала.

3. Совершенствование мотивации и стимулирования труда. Как было выявлено в предыдущем параграфе работе, на предприятии действует только система материальных стимулов, наряду с этим нет места моральным средствам стимулирования.

Здесь можно предложить проведение различных культурных мероприятий:

- празднование дней рождений сотрудников коллектива;
- выезд на природу;
- проведение спортивных мероприятий;
- проведение конкурсов «Лучший работник», «Лучшая бригада».

4. Введение более эффективных методов обучения, таких как тренинги. Тренинг – это такая форма образования, которая строиться на следующих принципах: обучаемый должен быть заинтересован в учебе; изученное необходимо подкрепить практикой; материал должен быть осмыслен учащимся; теорию следует приблизить к конкретной рабочей обстановке.

Использование тренингов позволит:

- увеличить качество и количество выпускаемой продукции;
- уменьшить потери от брака;
- сохранить оборудование;
- снизить число и потери от инцидентов;
- снизить текучесть, число прогулов, повысить удовлетворенность работой;

- предотвратить «устаревание» работников.

5. Организация аттестации персонала. На предприятии необходимо проводить периодическую аттестацию. Для рабочих один раз в три года, для руководителей и специалистов один раз в пять лет.

6. Организация контроля за деятельностью сотрудников здесь можно предложить ужесточение дисциплины с целью снизить потери рабочего времени.

7. Организовать правильное планирование потребности персонала и методику отбора претендентов на вакантные должности.

8. Повысить информированность сотрудников организации.

Для реализации данных мероприятий необходимо:

Во - первых, четко распределить функции и должностные обязанности между работниками отдела кадров, отдела труда и заработной платы, для того, чтобы каждый из них знал перечень своей работы, и несет персональную ответственность за результаты своей деятельности.

Во – вторых, принять методиста, который будет заниматься разработкой методик по управлению персоналом, а именно:

- методику обучения персоналом;
- методику оценки и аттестации персонала;
- методику подбора и расстановки персонала;
- методику управления трудовыми конфликтами и др.

Для этого потребуется обеспечить данного человека рабочим местом и всеми необходимыми для работы основными средствами и вспомогательными материалами, ввести данного человека в курс дела, поставить задачи, которые необходимо решить.

На должность методиста целесообразнее всего принять человека со стороны, который уже имел опыт работы в данной сфере, это позволит избежать затрат на его обучение.

В заключении хотелось бы отметить, что сущность управления персоналом в ОАО АФХП «Сардаана» заключается в том, что люди рассматриваются как конкурентное богатство компании, которое надо размещать, развивать, мотивировать вместе с другими ресурсами, чтобы достичь ее стратегических целей. Работа по практической реализации задач управления персоналом в ОАО АФХП «Сардаана» ведет к необходимости радикальных организационных изменений, к проведению сложных локальных экспериментов, к существенной корректировке приоритетов при оценке результатов деятельности персонала. Все это в совокупности требует от специалистов по управлению персоналом брать на себя повышенную ответственность за эффективность работы всей организации, а также определенную долю риска за личную карьеру и профессиональную репутацию.

Падалка Е.А.
старший преподаватель
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина
Россия, г. Саратов

ОЦЕНКА ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ

В условиях нестабильной экономики актуальным вопросом становится управление затратами на персонал. Доля затрат на персонал в общем объеме расходов организации имеет устойчивую тенденцию к росту во всех отраслях экономики, поэтому решающее значение приобретает управление затратами на персонал и их оптимизация.

Среди исследователей не существует единого мнения относительно того, что именно относится к затратам на персонал. До середины XX века в работах экономистов прослеживается узкий подход к определению затрат на персонал, сводящий все к расходам на оплату труда. Интенсивное развитие мировой экономики в послевоенный период послужило толчком к пересмотру взглядов на факторы производства и резко изменило ситуацию. В конце 50 - начале 60-х годов XX века стала активно развиваться теория «человеческого капитала», постулирующая необходимость инвестиций в персонал с целью достижения лучших результатов в будущем. Человеческий капитал - это имеющийся у каждого запас знаний и навыков. Инвестициями в него могут быть образование, накопление профессионального опыта, охрана здоровья, географическая мобильность, поиск информации. Первоначальные интересы исследователя заключались в оценке экономической отдачи от образования.

Г. Беккер первым осуществил статистически корректный подсчет экономической эффективности образования. Для определения дохода, например, от высшего образования из пожизненных заработков тех, кто окончил колледж, вычитались пожизненные заработки тех, кто не пошел дальше средней школы. Издержки обучения, наряду с прямыми затратами (плата за обучение, общежитие и т.д.), в качестве главного элемента содержат «упущенные заработки», т. е. доход, недополученный учащимися за годы учебы. По существу, потерянные заработки измеряют ценность времени учащихся, затраченного на обучение, и являются альтернативными издержками его использования. Определив отдачу от вложений в учебу как отношение доходов к издержкам, Беккер получил цифру в 12-14% годовой прибыли.

Одна из наиболее интересных и известных попыток использования теории человеческого капитала на корпоративном уровне — концепция «Анализ человеческих ресурсов» — АЧР (Human Resources Accounting), предложенная Эриком Флэмхольцем в начале 60-х годов.

Возникновение АЧР связано с появлением интереса к персоналу как к важному ресурсу организации, в использовании которого скрыты значительные резервы. Любой ресурс характеризуется экономической

эффективностью его использования. Поэтому необходимо было разработать инструменты, позволяющие менеджерам эффективнее использовать свой персонал, оценить эту эффективность и привести ее к общей для других видов ресурсов денежной оценке. Существовавшая тогда и существующая сейчас система финансового и управленческого учета не позволяет рассматривать персонал как объект для инвестиций. Так, приобретение обычного компьютера за 20 тысяч рублей будет рассматриваться как увеличение активов организации, а затраты на поиск высококлассного специалиста - как единовременные расходы, снижающие прибыль в отчетном периоде.

Затраты на персонал – это интегральный показатель, включающий совокупность расходов, связанных с привлечением, вознаграждением, стимулированием, решением социальных проблем, организацией работы и улучшением условий труда персонала.

Согласно рекомендациям Международной конференции статистиков по труду, затраты на персонал включают оплату производственной работы, выплаты, касающиеся неотработанного оплаченного времени, премии и денежные вознаграждения, стоимость пищи и другие выплаты в натуральной форме, стоимость предоставления жилья работникам, оплачиваемого работодателем, стоимость профессионального обучения, культурно-бытовых условий, обеспечение персонала рабочей одеждой и налоги на заработную плату.

В российской практике показателя, включающего весь перечень рассмотренных выше затрат на персонал не существует. Согласно действующей инструкции Госкомстата Российской Федерации от 19.07.95г., издержки работодателя на персонал включают три группы затрат: 1) расходы на оплату труда (фонд заработной платы); 2) выплаты социального характера; 3) расходы, не относящиеся к фонду заработной платы и выплатам социального характера.

В состав расходов на оплату труда включаются все соответствующие затраты организации независимо от источников их финансирования, в том числе следующие основные виды выплат:

1) оплата за отработанное время, в том числе: заработная плата по тарифным ставкам, окладам, сдельным расценкам; процент от стоимости оказанных услуг, выручки; стоимость натурального вознаграждения; денежные и натуральные премии независимо от источников выплаты; стимулирующие доплаты; ежемесячное вознаграждение за стаж и выслугу лет; компенсационные выплаты в связи с режимом работы и условиями труда; оплата руководителям и специалистам, привлекавшимся к подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров и отвлекаемым от основной работы; комиссионное вознаграждение (страховым агентам, брокерам); гонорары штатным журналистам; оплата

специальных перерывов в работе; оплата разницы в окладах при временном замещительстве, работы совместителей и другого несписочного персонала;

2) оплата за неотработанное время, в том числе: оплата ежегодных, дополнительных и учебных отпусков; оплата льготного времени и времени выполнения государственных обязанностей, доноров; оплата простоев по вине работников и вынужденных прогулов; единовременные премии по итогам работы за год; оплата подарков; компенсации за неиспользованные отпуска; выплаты на содержание жилья, топливо, питание; материальная помощь.

К выплатам социального характера относятся: надбавки к пенсиям сотрудников, работающих на предприятии; единовременные пособия уходящим на пенсию ветеранам труда, выплачиваемые за счет средств предприятия; взносы за счет средств предприятия на добровольное медицинское страхование и оплата медицинских услуг; оплата туристических и санаторных путевок, занятий спортом; возмещение расходов за пребывание детей в детских садах и яслях; компенсации женщинам, находящимся в частично оплачиваемом отпуске по уходу за детьми; суммы компенсаций за вред, причиненный здоровью работников, профессиональные увечья и заболевания, выплаты иждивенцам погибших, а также возмещение морального ущерба в соответствии с приговором суда; выходные пособия в связи с прекращением трудового договора; суммы, выплачиваемые в течение периода трудоустройства при увольнении по сокращению штатов; оплата проезда к месту работы и транспортных услуг; материальная помощь, предоставляемая в связи с семейными обстоятельствами; стипендии лицам, направленным на учебу предприятием; помощь на строительство жилья, для погашения различных ссуд.

В соответствии со статьей 255 Налогового Кодекса РФ в расходы работодателя на персонал, учитываемых при налогообложении включаются: любые начисления работникам в денежной и (или) натуральной формах, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы или условиями труда, премии и единовременные поощрительные начисления, а также расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами.

Финансируются за счет прибыли организации выплаты, непосредственно не связанные с оплатой труда: материальная помощь, надбавки к пенсиям, беспроцентные ссуды, выданные на улучшение жилищных условий, дивиденды, единовременные пособия, уходящим на пенсию ветеранам.

Оценка затрат на персонал с точки зрения его ценности для организации производится по двум группам затрат: первоначальные и восстановительные.

Первоначальные затраты (издержки приобретения) включают затраты на поиск, приобретение и предварительное обучение работников.

Затраты найма и отбора - это все затраты, отнесенные на одного успешного (т.е. принятого в организацию) кандидата. Затраты на предоставление рабочего места – это расходы организации на подготовку и организацию рабочего места для нового сотрудника; издержки ориентации и формальной подготовки - затраты на процедуры, проводимые до выхода на работу, в отличие от обучения на рабочем месте. Все вышеперечисленные затраты относятся к группе прямых затрат. Прямые затраты, такие, как почасовая ставка заработной платы, четко привязаны к отработанному времени и могут быть снижены путем сокращения числа рабочих часов, т.е. они прямо пропорционально зависят от времени, затраченного на работу. В связи с этим данный вид издержек рассматривается как переменный. К косвенным затратам подготовки относятся альтернативная стоимость времени тренера и (или) руководителя, низкая по сравнению с нормой производительность самого новичка в начале работы и его коллег, связанных с ним технологически.

Составные элементы косвенных затрат на рабочую силу работодателей неодинаковы. Их сопоставимость достигается путем сравнения доли косвенных затрат в совокупных расходах на рабочую силу, исчислением затрат на одного занятого работника или за один отработанный человеко-час. Косвенные расходы в основном не находятся в прямо пропорциональной зависимости от отработанного времени. Затраты определяются в расчете на одного работника и в значительной степени не зависят от времени, затрачиваемого работником на труд. Этот вид затрат получил название постоянных (или квазипостоянных) издержек.

Восстановительные затраты (издержки замещения) – это затраты, необходимые при замене работающего в настоящий момент времени работника на другого, способного выполнять те же функции. Они включают затраты на приобретение нового специалиста, его обучение и затраты, связанные с уходом работающего. Затраты ухода могут включать прямые выплаты увольняемому работнику и косвенные затраты, связанные с простоем рабочего места во время поиска замены, снижением производительности труда работника с момента принятия решения об увольнении и его коллег.

Оценка затрат на рабочую силу с позиций государства сводится к учету в условном денежном измерении следующих расходов: фонда заработной платы работников народного хозяйства (в том числе и натурой), расходов из общественных фондов потребления на общеобразовательное и политическое развитие, на приобретение и повышение профессиональной квалификации, на выплаты во время болезни, одиноким матерям и другим.

Поскольку в практике отечественных организаций отсутствует учет затрат на рабочую силу в расчете на одного работника (за исключением

случая, когда работник, обученный за счет средств организации и нарушивший договорные обязательства перед организацией, обязан возместить израсходованные на него средства), при анализе приходится пользоваться усредненными показателями по всему персоналу, например, средние затраты на одного работника, средний стаж его работы.

Аналитические расчеты затрат на персонал на уровне организации сводятся к учету затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и затрат, финансируемых за счет других источников. При этом выбор источника финансирования имеет для организации большое значение. Включение затрат на персонал в себестоимость выступает гарантом их возвращения после реализации продукции. Финансирование из прибыли нацелено не на решение сиюминутных задач, а на перспективу. Так, финансирование за счет прибыли подготовки и повышения квалификации работников даст возможность увеличить в будущем доход организации от более квалифицированной рабочей силы.

По целевому назначению все расходы организации на персонал принято подразделять на две группы: основные и дополнительные. К основным расходам относится оплата по результатам труда; к дополнительным расходам - расходы на жилье, пособия, медицинское обслуживание, повышение квалификации и т.д.

Деление затрат на персонал на обязательные и необязательные (социальные) происходит в ходе анализа и разработки кадровой политики. Необходимо при этом правильно определить приоритеты. Наибольшее значение имеют необязательные затраты, поскольку через их регулирование организация получает возможность воздействовать на поведение работников в соответствии со своими целями, обеспечивая увеличение конечного производственного результата.

Классификация затрат по признаку возможности и целесообразности их сокращения связана с тем, что многие затраты на персонал, являясь по форме текущими затратами, включаемыми в себестоимость, и, следовательно, требующими постоянной экономии, по сути, представляют собой капиталовложения.

Разнесение затрат на персонал по местам их возникновения очень важно, ибо с ним связана возможность четкого распределения ответственности за кадры, возможность получения необходимой и достоверной информации для дальнейших действий в области управления персоналом.

Решения работодателя по выбору направлений и источников возмещения затрат на персонал зависят от разных факторов. Фактор представляет собой причину социально-экономических изменений. Факторы, влияющие на состав и структуру затрат на персонал (затратообразующие факторы) – это источники воздействия на систему управления затратами на персонал, отражающегося на состоянии объекта

управления (затрат на персонал) и ходе реализации функций управления, то есть процессе управления затратами на персонал; это объективные условия, в которых работодатель принимает управленческие решения.

К внешним факторам, влияющим на состав и структуру затрат на персонал, согласно общепринятой в научных работах точке зрения, относятся те, на которые отдельно взятая компания практически не может оказывать управляющее воздействие. Внутренние факторы включают те, на которые компания может влиять с целью оптимизации затрат на персонал.

Оценка затрат на персонал позволяет комплексно оценить не только экономические, но и социальные результаты, полученные организацией и обосновать необходимые затраты и оценить уровень их отдачи.

В настоящее время в управленческой практике применяются два подхода к оценке затрат. Первый - затратный подход, посредством которого организация пытается измерить в денежном исчислении затраты на содержание персонала. Это способ констатации того, во что обойдется организации потеря ее сотрудников.

Суть другого подхода - получить примерную оценку стоимости персонала. Как правило, это достигается путем оценки текущей стоимости отдельного работника, выраженной в рублях, умноженной на число лет в течение которых работник останется в компании. Этот способ предполагает оценку стоимости на основе того, какие затраты придется нести при перемещениях персонала.

В 60-е годы в США (в Институте социальных исследований Мичиганского университета) был разработан метод экономического анализа и учета человеческих ресурсов (human resources accounting). В основе метода лежит специальная схема двойного бухгалтерского учета "человеческого капитала". В особых счетах по специально утвержденному перечню учитываются затраты на "человеческие ресурсы", которые в зависимости от содержания либо рассматриваются как долгосрочные вложения, увеличивающие размер функционирующего "человеческого капитала", либо списываются как потери. Устанавливается нормальный "срок амортизации капитала". При таком подходе уход ценного работника из фирмы, болезнь или преждевременная смерть отражаются на счетах как потеря капитала. Затраты на обучение рассматриваются (по аналогии с затратами на ремонт оборудования) как восстановление первоначальной стоимости капитала (либо добавление стоимости при "модернизации").

В методическом отношении учет человеческих ресурсов представляет большие сложности, особенно в определении различных нормативов, оценке эффективности вложений. К настоящему времени его применяют немногие компании, но сам принцип соотнесения затрат и результатов в практике работы с персоналом становится общепринятым.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современные предприятия осуществляют свою деятельность, придерживаясь определенного курса, пытаются достичь конкретных целей, руководствуясь определенной стратегией. Понятие стратегия относительно новое, в данной статье раскроем его сущность, особенности, а также рассмотрим функции и основные этапы разработки стратегии.

Обратимся к определению стратегии, которое дает Ансофф в работе «Стратегическое управление»: «стратегия-это набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности», а также к определению Евенко, в его работе «Стратегия в акционерном обществе): «стратегия - это конкретизация пути развития предприятия исходя из динамики внешней среды посредством формулирования долгосрочных целей, поиска ресурсов для их достижения и планирования конкретных действия на перспективу». В данных определениях ключевыми являются понятия «цель», «действия», «перспектива-будущее», а также «ресурсы» и «внешняя среда». Следует помнить, что стратегия - это видение будущего положения. А стратегический план - конкретный документ, в котором прописываются цели предприятия, его миссия, имеющиеся у предприятия ресурсы для достижения конкретных результатов, сроки, а также внешнее окружение (риски, угрозы). Стратегия- это своего рода анализ внешней и внутренней среды и в соответствии с этим анализом определение мероприятий, действий, направленных на достижение целей.

Для чего нужны стратегии? Стратегия - это основа при принятии всех управленческих решений. Именно исходя из стратегического плана, руководство и менеджеры предприятия принимают те или иные решения, которые не должны противоречить основной стратегии. Также выделяют следующие функции стратегии:

- В стратегии мы задаем определенные направления развития компании

- Благодаря стратегии у каждого подразделения есть четкий план действий и конечные цели.

- Стратегия, стратегический план стимулирует координацию между функциональными подразделениями.

- С помощью стратегии можно увидеть сильные и слабые стороны компании, а также возможности и угрозы.

- При разработке стратегии предприятие оценивает альтернативные варианты действий, а значит, при выборе той или иной стратегии предполагается выбор наиболее оптимальной.

Видим, что стратегия - очень важный инструмент планирования и оценки деятельности компании.

Разработка стратегии подразумевает прохождение следующих этапов:

- Определение миссии, целей, видения предприятия.
- Оценка и анализ внутренней и внешней среды организации.
- Формирование альтернатив и выбор стратегии.

Видение - это своего рода образ будущего состояния компании, которое нам хотелось бы видеть. Миссия отражает основную задачу компании. Цели – то, чего мы хотим достичь, исходя из нашей миссии. Цели должны быть конкретными, достижимыми.

На этапе анализа среды мы анализируем сильные и слабые стороны организации, возможности и угрозы со стороны конкурентов, оцениваем имеющиеся ресурсы и возможность их привлечения. Также мы поэлементно исследуем внутреннюю среду: маркетинг, финансы, производство, персонал, управление.

Затем мы составляем возможные альтернативные стратегии. Результатом этапа разработки стратегических альтернатив должен быть портфель альтернативных стратегий.

После проведенного анализа угроз и возможностей компании, сопоставления их с сильными сторонами и со слабыми, организация выбирает стратегию. На практике выбирают из следующих альтернатив:

- Стратегии ограниченного роста - для организаций зрелых отраслей промышленности с устойчивыми ресурсами и технологией. При подобной стратегии выбор цели происходит от достигнутого. Эта альтернатива наименее рискованная.

- Стратегии роста, которые выбирают организации в динамичных, развивающихся отраслях с новыми технологиями, также ее придерживаются те предприятия, которые могут увеличивать номенклатуру продукции. При этой стратегии необходимо ежегодно наращивать свои цели. Это рискованная альтернатива развития.

- Сокращение, при котором уровень целей устанавливается ниже достигнутого в предшествующем периоде. Альтернатива имеет несколько вариантов: ликвидация, отсечение лишнего — это решение предполагает отделение неперспективных подразделений. К этой стратегии прибегают для спасения организации, когда показатели деятельности ухудшаются.

Рассмотрев общие альтернативы развития, организация выбирает конкретную стратегию, способную обеспечить долгосрочную эффективность.

Таким образом, стратегия - это план, который необходим для достижения целей организации и осуществления ее миссии. Для каждого предприятия важно, чтобы разработанная стратегия была эффективной, то есть необходимо, чтобы в результате предприятие решило стоящие перед ним задачи. При этом необходимо к предприятию подходить как к открытой

системе, планы должны быть гибкими и адаптированными к изменяющимся условиям деятельности, решения должны быть оптимальными, а планирование непрерывным.

Использованные источники:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И.Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Евенко Л. Стратегия в акционерном обществе // Журнал для акционеров, 1996, № 7.

*Пестова Р.Г.
студент 4 курса
Хузина Н.Ш.
студент 4 курса*

**ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет»
Российская Федерация, г. Уфа**

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Конкуренция – основа эффективной деятельности предприятий, которая побуждает производителей повышать качество товаров, внедрять новейшие технологии, использовать в процессе производства новую технику, а также позволяет сдерживать цены на товары и услуги. Конкурентоспособность предприятий – способность предприятий в настоящий момент времени, а также в будущем производить товары, которые будут более привлекательными для потребителей, чем у конкурентов. Конкуренция – это борьба между хозяйствующими субъектами за определенную долю рынка, за источники ресурсов.

Предприятию необходимо изучать конкурентов для того, чтобы знать, в чем его преимущества и недостатки перед конкурентами, а также для того, чтобы разработать эффективную конкурентную стратегию, которая позволит поддержать конкурентное преимущество. Обеспечение конкурентоспособности – система работ, направленных на развитие потенциала фирмы, а также на формирование конкурентных преимуществ. Сейчас большинство российских предприятий для того, чтобы выжить в конкурентной среде снижают издержки, сокращают сроки выполнения заказов, но оставляют без внимания подлинно стратегические процессы, которые необходимы для долгосрочного успеха компаний.

Оценка конкурентоспособности малого предприятия – неотъемлемый элемент деятельности малого предприятия, т.к. предприятию необходимо разрабатывать мероприятия по повышению конкурентоспособности, привлекать потенциальных инвесторов, а также для поиска новых рынков сбыта, выбора партнера и т.д. Оценка необходима для определения положения предприятия на рынке.

В общем виде этапы оценки конкурентоспособности можно представить следующим образом:

1. Определение круга предприятий-аналогов, с которыми сравнивают показатели конкурентоспособности.

2. На уровне предприятия нужно выделить совокупность ресурсов, факторов, необходимых для производства и реализации продукции на рынке, т.е. те элементы, которые образуют конкурентный потенциал данного предприятия и сравнивают с ним предприятия-конкурентов.)

Для оценки конкурентоспособности малого предпринимательства необходимо исследовать множество факторов, влияющих на конкурентный потенциал малого предприятия. В зависимости от природы факторов, характера их влияния на конкурентоспособность предприятия выделяют базовые и перспективные факторы [1]. Базовые факторы связаны с составом элементов региональной и институциональной сред. Составляющие региональной среды – субъективные элементы, институциональной – объективные. К числу объективных базовых факторов относят географическое расположение региона, климат, природные ресурсы и инфраструктура, состав и структура населения.

Субъективные базовые факторы - это региональная и экономическая политика. Они отражают деятельность властных структур, направленную на регулирование экономических отношений и поддержку малого предпринимательства. Перспективные факторы – факторы более высокого порядка, требующие больших усилий на уровне предприятия. Для каждого предприятия они определяются отдельно в зависимости от деятельности. Перечислим некоторые факторы, которые необходимо учитывать при оценке конкурентоспособности:

1) Факторы, характеризующие физическую инфраструктуру (телефонные линии, доступ в Интернет, качество снабжения электричеством); административную инфраструктуру; человеческие ресурсы, технологическую инфраструктуру, рынок капиталов [2].

2) Факторы, характеризующие условия спроса на производимую продукцию (разборчивость покупателей, наличие стандартов регулирования спроса и др.)

3) Факторы, характеризующие связанные и поддерживающие отрасли (количество местных поставщиков и др.)

4) Факторы, характеризующие условия для стратегий фирмы (стимулы и конкуренция)

Отметим, что в настоящее время традиционные источники конкурентных преимуществ неактуальны, исчерпаны. Предприятиям необходимо создавать и выпускать на рынок товары, обладающие новыми качествами, которых нет у аналога. Инновации – основа для развития малых предприятий, основа их конкурентоспособности [3]. Именно инновационное развитие в условиях кризиса и последующего выхода из него даст необходимые стимулы для развития не только отдельных отраслей экономики, но и всей экономики России.

Если в предприятии опередили конкурентов за счет инноваций, то конкурентам потребуется затратить больше времени и усилий для того, чтобы как минимум разработать аналогичную продукцию. Инновации позволяют конкурентам на некоторое время быть лидером в недостижимом положении с устойчивой конкурентоспособностью.

3. Далее каждому конкурентному потенциалу необходимо дать количественную оценку, которая формируется из значений отдельных показателей, составляющих потенциал.

4. Затем показатели ранжируются по критерию важности. Каждому показателю дается количественная оценка. Затем числовые значения показателей каждого потенциала суммируются.

Это один из вариантов оценки конкурентоспособности предприятия. В настоящий момент существует несколько методик для проведения подобной оценки. На практике, как правило, применяется 2-3 методики, которые помогают предприятию получить достоверную, объективную информацию о текущем состоянии фирмы на отраслевом рынке.

Использованные источники:

1. Иванченко В.Р., Хаджаев Р.Ш. О методических подходах к оценке конкурентоспособности малых предприятий // Вестник Балтийского федерального университета им. И.Канта. – 2011. - № 3. – с.88-92
2. <http://www.irbis.vegu.ru/repos/10386/HTML/30.htm> [электронный ресурс]
3. <http://www.ibl.ru/konf/031209/23.html> [электронный ресурс]

*Погонялова К.А.
студент*

*Ноздрунова Н.Г.
лаборант*

*ФГБОУ ВПО "Орловский государственный
аграрный университет"
Россия, г. Орёл*

СУЩНОСТЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА, ЕГО ЗАДАЧИ И ОСНОВНЫЕ ОТЛИЧИЯ ОТ БУХГАЛТЕРСКОГО ФИНАНСОВОГО УЧЕТА

В российских нормативных документах по бухгалтерскому учету понятие «управленческий учет» не фигурирует. Тем не менее курсы «Бухгалтерский (финансовый) учет», «Бухгалтерский (управленческий) учет» официально рекомендованы новыми учебными стандартами для студентов экономических вузов и факультетов. Изучение управленческого учета предусмотрено также программой подготовки и аттестации профессиональных бухгалтеров.

В отсутствие четких определений бухгалтерского финансового и бухгалтерского управленческого учета в российских нормативных документах, принимая во внимание то, что во всех странах государство

регулирует в той или иной мере именно финансовый учет, можно сделать вывод, что все определения, базовые принципы, правила оценки и учета всех активов и Управленческий учет, его задачи и основные отличия от бухгалтерского финансового учета обязательств, изложенные в Федеральном законе «О бухгалтерском учете» и положениях по бухгалтерскому учету, относятся именно к бухгалтерскому финансовому учету. В сложившихся условиях возникает необходимость определения сущности бухгалтерского управленческого учета и его основных отличий от бухгалтерского финансового учета.

Управленческий учет — это установленная организацией система сбора, регистрации, обобщения и предоставления информации о хозяйственной деятельности организации и ее структурных подразделений для осуществления учета, планирования, контроля и управления этой деятельностью.

Основная цель управленческого учета — предоставление руководителями специалистам организации и ее структурных подразделений плановой, фактической и прогнозной информации о деятельности организации и ее внешнем окружении для обеспечения возможности принятия обоснованных управленческих решений.

Основными пользователями информации управленческого учета являются высшее руководство организации, руководители структурных подразделений и специалисты.

Высшее руководство, формируя стратегические цели управления организацией, получает:

- интегрированные управленческие отчеты о результатах производственной, финансовой и инвестиционной деятельности организации и ее основных структурных подразделений за прошедший отчетный период и на конкретный период времени;
- материалы анализа влияния внутренних и внешних факторов на результаты деятельности организации и ее основных структурных подразделений;
- плановые и прогнозные показатели на предстоящий период.

Руководители структурных подразделений формируют оперативную стратегию реализации долгосрочных целей развития организации. Они получают управленческие отчеты о деятельности подразделений на конкретный момент времени.

Специалисты получают информацию в пределах своей компетенции о деятельности организации и ее структурных подразделений, а также прогнозы внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на результаты хозяйственной деятельности.

Основные задачи управленческого учета:

- учет наличия и движения материальных, финансовых и трудовых ресурсов и предоставление информации по ним менеджером;

- учет затрат и доходов и отклонений по ним от установленных норм, стандартов и смет по организации в целом, ее структурным подразделениям, центрам ответственности, группам изделий, технологическим решениям и другим позициям;
- определение финансовых результатов деятельности отдельных структурных подразделений, по центрам ответственности, новым технологическим решениям, реализованным изделиям, выполненным работам, оказанным услугам и др.;
- контроль и анализ финансово-хозяйственной деятельности организации, ее структурных подразделений и других центров ответственности;
- планирование финансово-хозяйственной деятельности организации в целом, ее структурных подразделений и других центров ответственности;
- прогнозирование и оценка прогноза (представление заключения о воздействии ожидаемых в будущем событий на основе анализа прошлых событий и их количественная оценка для целей планирования);
- составление управленческой отчетности и ее представление управленческому персоналу и специалистам для управления производством и принятия решений на перспективу. [1]

В общем виде основные отличия между финансовым и управленческим учетом представлены в табл. 1.

Таблица 1 - Сравнение финансового и управленческого учёта.

Показатель	Финансовый учёт	Управленческий учёт
1. Цель учёта	Формирование достоверной информации для составления финансовой отчётности, осуществления контроля и выявления резервов.	Формирование информации для администрации организации и её структурных подразделений, необходимой для управления ими.
2. Пользователи информации	В основном внешние пользователи.	Управленческий персонал организации и структурных подразделений и исполнители.
3. Обязательность ведения	Обязателен.	Необязателен, вводится по решению администрации.
4. Объекты учёта и отчётности	По организации в целом.	По структурным подразделениям, центрам ответственности и др.
5. Способы ведения учёта	Используются все элементы метода бухгалтерского учёта.	Использование всех элементов метода бухгалтерского учёта необязательно. Используются методы количественных оценок.

6. Правила ведения учёта	Используются общепринятые принципы и правила.	Устанавливаются организацией.
7. Используемые измерители	Трудовые, натуральные и обязательно стоимостные.	Более широкое использование натуральных, трудовых и специфических стоимостных показателей.
8. Способы группировки расходов	По установленным элементам затрат, при необходимости по статьям калькуляции.	По статьям калькуляции.
9. Степень точности информации	Достоверная, документально обоснованная.	Допускаются приблизительные и примерные оценки.
10. Временной период	За прошедший отчётный период.	За истёкший, текущий и будущий периоды.
11. Периодичность представления отчётности	За месяц, квартал и год.	За более короткие периоды времени.
12. Сроки представления отчётности	Через несколько недель и месяцев.	Через несколько дней, на следующее утро, немедленно.
13. Ответственность за достоверность и своевременность представления учётных и отчётных данных	Установлена.	Не предусмотрена.
14. Доступность отчётных данных	Доступны для пользователей.	Являются коммерческой тайной.
15. Регулирующий орган	Минфин России.	Минэкономразвитие России (на уровне разработки рекомендаций).

Следует отметить, что основным органом, регулирующим финансовый учет, является Минфин России, а управленческий учет (на уровне рекомендаций) — Минэкономразвития России.

Приказом Минэкономразвития России от 11.03.2002 № 63 создан Экспертно-консультативный совет по вопросам управленческого учета при Минэкономразвития России. Обеспечение деятельности данного совета, а также координация работ департаментов Министерства в области развития управленческого учета возложена на Департамент регулирования предпринимательской деятельности и развития корпоративного управления.

Наряду с приведенными отличиями финансовый и управленческий виды учета имеют много сходства: [2]

1. Основная часть данных первичного учета используется и в финансовом, и в управленческом учете. Различие состоит лишь в том, что в финансовом учете используются записи всех документально оформленных

хозяйственных операций, а в управленческом учете — основная часть этих операций.

2. Учет затрат и калькулирование себестоимости продукции осуществляются как в финансовом, так и в управленческом учете. При этом в финансовом учете определяется себестоимость всей производственной продукции и ее основных видов в целом по организации. В управленческом учете исчисляются различные показатели себестоимости (по отдельным производствам, видам, технологическим решениям, зонам реализации и т.п.).

3. Способы и приемы, составляющие в совокупности метод бухгалтерского учета (документация и инвентаризация, оценка и калькуляция, счета и двойная запись, бухгалтерский баланс и отчетность), применяются как в финансовом, так и в управленческом учете. Различие состоит в степени их применения (в управленческом учете они необязательны), а также в том, что в управленческом учете широко применяются количественные методы.

Использованные источники:

1. Полковский Л.М. Основы управленческого учета: Учебное пособие - М.: Экономика и финансы, 2013.
2. Полковский Л.М. Теория бухгалтерского учета: Учебное пособие - М.: Экономика и финансы, 2012.
3. Положения по бухгалтерскому учету: сборник документов состав. Е. Филючкова. -М: Изд-во ОМЕГА-Л, 2012.

Полуян Н.С.

экономист

Азово-Черноморский инженерный институт

РФ, г. Зерноград

СИСТЕМНЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ТЕХНИЧЕСКОГО СЕРВИСА

В настоящее время широкое распространение получил системный подход к исследованию производственных процессов в сельскохозяйственных предприятиях, причем учитывается тот факт, что возможности и последствия любой аграрной технологии в существенной мере зависят от используемой для ее реализации техники и подсистемы ее технической эксплуатации [1].

Техника используется практически на всех операциях, функционально взаимосвязана, то есть используется в составе технологического комплекса, входящего в технологическую систему производства сельскохозяйственной продукции.

В перспективе роль таких комплексов будут играть МЭС и шлейф машин к ним. В аграрном секторе народного хозяйства технологические системы распределены по уровням: подразделения сельхозпредприятий; совхо-

зы, колхозы, в будущем - кооперативы и товарищества фермеров; межхозяйственные предприятия, районные объединения и комбинаты.

Нижний иерархический уровень назван производственными элементами (уборочно-транспортный комплекс, пахотный или кормоуборочный отряд, посевное звено и др.). К этому уровню можно отнести возникающие в хозяйствах первичные сельхозкооперативы, арендные звенья и крестьянские хозяйства.

В нашей концепции исходили из того, что эксплуатация технологических комплексов исполнителями в регламентируемых условиях производства как технологическая система может иметь как работоспособное, так и неработоспособное состояния.

Работоспособное состояние системы - состояние, при котором значения параметров и (или) показателей качества производимой продукции, производительности, материальных и стоимостных затрат на производство сельхозпродукции соответствуют требованиям, установленным в нормативно-технической документации и(или) конструкторской и технологической документации [3].

К параметрам продукции рекомендуется относить часовую и сменную выработки, затраты времени на производство единицы продукции; к параметрам материальных затрат – расход топливо-смазочных материалов, времени, ремонтно-технологических материалов; стоимость технического обслуживания, ремонта, хранения, расходуемых в технологических операциях материалов и т.д.

Неработоспособное состояние характеризуется тем, что значение хотя бы одного параметра и (или) показателя качества производимой продукции (зерна, молока, обработанного поля и др.), производительности, материальных и стоимостных затрат на производство продукции не соответствуют стандартам или другим установленным требованиям [3].

Различают неработоспособные состояния: по параметрам продукции, по производительности, по затратам. Неработоспособное состояние возникает вследствие отказов. Последние классифицированы: по характеру нарушения работоспособности, по наличию связи с другими объектами, по параметрам качества [2, 7]. В отношении сельхозпроизводства нами дана следующая интерпретация отказов технологических систем. В результате действия случайных факторов (погодных условий, отказов техники, невыхода механизатора на работу, отсутствия необходимой при ремонте запчасти и пр.) технологическая система может прекратить функционирование (функциональный отказ), либо снизить производительность или другой параметр системы (параметрический отказ).

Отказ системы одного из уровней может произойти по собственной причине (собственный отказ), либо по вине смежных систем (снабжения, сбыта, транспорта и пр.).

Производимая продукция по своим параметрам может быть некондиционной, не соответствовать требованиям к вспашке под данную культуру и т.д. В этом случае имеет место отказ технологической системы по параметрам продукции.

Из-за повышенной влажности обрабатываемого материала, его засоренности, неотрегулированности технических средств, по вине механизатора или (и) обслуживающего, управленческого персонала значение хотя бы одного параметра производительности технологической системы может не соответствовать значениям нормативной документации (отказ системы по производительности). Также может произойти отказ системы по причине выхода хотя бы одного параметра материальных или стоимостных затрат из заданных пределов.

Рассматривая надежность системы, имели ввиду такие ее показатели, как вероятность безотказной работы по параметрам (продукции, производительности и др.); вероятность выполнения задания, установленная наработка. Вместе с ними оперировали комплексными показателями надежности и эффективности: коэффициентом сохранения производительности, коэффициентом расхода ресурсов, коэффициентом использования технологической системы [4].

Отмеченные комплексные показатели могут быть использованы для системных методов управления надежностью технологических систем машиноиспользования.

С общепhilosophических позиций системный подход – направление методологии научного познания и социальной практики, в основе которого лежит исследование объекта как системы, то есть эмерджентной совокупности взаимосвязанных системообразующим фактором (целью функционирования) элементов, выступающих как единое целое, ориентированных на достижение целевого состояния. По определению В.Н.Садовского, системный подход выражает процессуальный, методологический, рефлексивный аспект системных исследований и представляет собой эксплицитное выражение процедуры определения объектов как систем и способов их специфически системного исследования [3, 8]. Объекты как системы рассматриваются при условиях: наличия интегративных свойств (качеств) и существенных связей между элементами.

Интегративными называют качества, присущие системе в целом, но не свойственные ни одному из ее элементов в отдельности, то есть система не сводится к простой совокупности элементов, и расчленяя систему на отдельные части, изучая каждую из них в отдельности, нельзя познать все свойства системы в целом. Существенные связи между элементами превосходят по мощности (силе) связи этих элементов с элементами, не входящими в данную систему.

Изучение любой системы предполагает создание модели системы, позволяющей предсказывать ее поведение в определенном диапазоне

условий. Модель – описание системы, отображающее определенную группу ее свойств, например, функциональную, морфологическую, информационную. Соответственно называются и описания [6].

Функциональное описание необходимо для того, чтобы осознать важность системы, определить ее место, оценить отношение к другим системам и внешней среде. Под последней понимается множество элементов, которое не входит в систему, но изменение состояния системы зависит от их состояния (состояние – множество существенных свойств, которыми система обладает в данный момент времени).

Морфологическое описание дает представление о строении системы, однако оно не может быть исчерпывающим: глубина описания и уровень детализации определяются назначением системы и целью исследования. Изучение морфологии начинается с элементного состава. Под элементом в данном случае понимается подсистема, внутрь которой описание не проникает. Морфологические свойства системы существенно зависят от характера связей: информационных, энергетических, вещественных [4].

Информационные связи предназначены для переноса информации, энергетические – для переноса энергии между элементами, вещественные – для передачи материала или изменения его свойств. В результате морфологического описания возникает понятие структуры – совокупности элементов и связей между ними.

Информационное описание системы дает представление об ее организации. Оно определяет зависимость морфологических и функциональных свойств системы от качества и количества внутренней (о себе самой и среде) и внешней (поступающей из среды) информации [6].

Таким образом, методологическая специфика системного подхода определяется тем, что ориентирует исследование на раскрытие целостности системы ЭМТП, обеспечивающих его механизмов, на выявление многообразных типов связей и сведение их в единую теоретическую картину.

Системные методы управления отмеченными выше показателями надежности технологических систем, по нашему мнению, состоят в следующем.

Поскольку машиноиспользование есть причинно-следственная цепь состояний, а управление состояниями – информационный процесс упорядочивания (структуаризации) системы, для управления ее надежностью необходимо разработать методы информационного регулирования переходов системы из состояния в состояние. Информационное регулирование должно быть направлено на перевод системы из более вероятного состояния в менее вероятное и основано на математическом моделировании и применении ЭВМ, то есть целенаправленный переход системы должен обеспечиваться негэнтропийным процессом (на базе изоморфных реальному процессу математических моделей и ЭВМ).

Управление надежностью может быть основано и на разработках Дж. Неймана, Э. Мура и К. Шеннона, основанных на использовании избыточности (временной, структурной); введении обратной отрицательной связи в подсистеме инженерной службы.

Последняя должна быть преобразована в службу надежности, управляющей машиноиспользованием в том числе путем выбора оптимального решения из альтернатив [5].

Выводы. Проблема технической эксплуатации имеет производственно-технологический и научный аспекты. Первый из них связан с разработкой принципов и концепций построения структур подсистемы обеспечения надежности и эффективности технологической системы использования указанных машин, создание органов ее управления (например, по типу ранее существовавших МТС на различных уровнях (сельхозпредприятия, района, региона, отрасли); создание необходимых запасов ремонтно-технологических и топливо-смазочных материалов, подготовка персонала, подготовка производства.

Научный аспект связан с созданием математических моделей, теоретических основ и методов управления надежностью и эффективностью использования машинно-тракторного парка, в перспективе – МЭС и комплексов машин к ним.

Математические модели должны быть адекватными объекту исследований и поставленной проблеме.

Теоретические основы должны позволять: оптимизировать структуру, механизм функционирования, режимы работы системы; создать комплекс математического и программного обеспечения обратной связи.

Использованные источники:

1. Бондаренко, А.М. Эффективность функционирования хозяйственных обществ и их объединений в АПК / Бондаренко, А.М., Курочкин В.Н. - Зерноград: РИО АЧГАА, 2009 г. -
2. Валуев, Н.В. Надежность и эффективность функционирования технологических систем в АПК: математическое моделирование / В.Н. Курочкин, Н.В. Валуев. – Ростов-на-Дону: Терра, 2004. – 160 с.
3. Курочкин, В.Н. Эффективность и надежность функционирования сложных организационных систем: монография / В.Н. Курочкин. – Ростов-на-Дону, ЗАО «Ростиздат», 2010. – 494 с.
4. Курочкин, В.Н. Применение методов имитационного моделирования к решению задач повышения надежности организационных систем / В.Н. Курочкин. - Вестник аграрной науки Дона. – 2014. – №1.
5. Курочкин, В.Н. Управление показателями рентабельности коммерческой организации.- 2013. – www.iupr.ru/e-zhurnal-ekonomika-i-sotsium.
6. Курочкин, В.Н. Математическая модель централизованной и комбинированной организации технического сервиса зерноперерабатывающих предприятий (ВАК) Техника и оборудование Е.Н.

Кущева, 2012, № 5. – С. 36-39.

7. Курочкин, В.Н. Результаты исследований факторов отказов деталей и узлов зерноперерабатывающего оборудования Курочкин, В.Н. Кущева Е.Н. Вестник АПК Ставрополя, №3 (15), 2014

8. Лебедев А.Т. Направления повышения надежности и эффективности технологических процессов в АПК: монография. Ставрополь, 2012. 376 с.

*Полянская Д.А.
студент 4 курса*

*факультет технологического менеджмента и инноваций
ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет
информационных технологий, механики и оптики»
Россия, г. Санкт-Петербург*

ТРИ КИТА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ

Аннотация:

В статье рассмотрена взаимосвязь трёх главных аспектов управления проектом: сроки, затраты и качество. Также проанализированы методы оценки успешности проекта, основанные на этих трёх параметрах.

Ключевые слова:

Проект, управление проектом, качество, сроки, стоимость, эффективность.

Управление проектом зародилось еще в 30-50-е годы прошлого века в США. В 1937 году впервые была разработана матричная организационная структура, которая нашла применение непосредственно в военной сфере. Главная задача состояла в возможности связать несколько проектов, не нарушая целостности и уникальности каждого проекта в отдельности. Такая интеграция при реализации крупных сложных проектов развилась в проектное управление. На дальнейшее развитие проектного управления оказывало влияние развитие электронно-вычислительной техники, изменение и развитие организационных форм в соответствии с изменениями отношений к собственности, совершенствовались методы, подходы к осуществлению проектного управления.

Проект – это временное предприятие, предназначенное для создания уникальных продуктов, услуг или результатов.

Управление проектами означает применение знаний, навыков, инструментов и методов управления к проектной деятельности для удовлетворения предъявляемых к проекту требований. Управление проектами отличается от менеджмента. [1]

На настоящий момент накоплен значительный опыт управления проектами, и современные предприятия всё чаще прибегают именно к этому методу управления, всё чаще осуществляется реорганизация предприятий в

соответствии со стандартами, разработанными для успешного внедрения и функционирования проектного управления. Если предприятие ведёт несколько крупных проектов и стремится к тому, чтобы доходы от них превысили расходы, то внедрение проектного управления целесообразно и эффективно. Программные средства управления проектами установлены во всем мире на миллионах компьютерах. Причиной тому в первую очередь является то, что традиционное функциональное управление не в состоянии справиться с несколькими направлениями деятельности, осуществляемыми одновременно.

Проектный же подход позволяет руководить сразу несколькими проектами. Проектный подход имеет четко запланированный результат, достижение которого возможно при рациональном распределении ресурсов, избавлении от ненужных бизнес-процессов, составлении детального плана реализации, сотрудничестве различных функциональных подразделений предприятия.

Участниками проекта являются инвестор, заказчик, пользователь проекта, руководитель проекта, проектная команда. Инвестор (спонсор) вкладывает собственные, заемные или привлеченные средства в проект, достижение его целей. Заказчик непосредственно получает результат проекта (он же может являться и инвестором). Пользователь использует проект (им могут быть и заказчик, и инвестор). Руководитель (менеджер проекта) осуществляет управление проектом, контроль всех этапов реализации проекта. В состав проектной команды могут входить специалисты различных подразделений предприятия, а также привлеченные внешние сотрудники.

Каждый из участников проекта имеет свои интересы, которые вращаются вокруг трёх основных параметров: качество, стоимость и сроки.

К примеру, заказчик заинтересован в уменьшении сроков и стоимости проекта, но высокое качество будет важной составляющей его удовлетворенности от результатов проекта. Продление сроков, и, как правило, следующее за этим увеличение стоимости, выгодно для проектной команды. Менеджеру проекта, как лицу, несущему ответственность за результаты проекта, важно, чтобы все запланированные мероприятия были завершены в срок, и затраты на них не превысили смету.

Эти три параметра составляют так называемый «магический треугольник» управления проектами, идея которого заключается в том, что успешное выполнение проекта возможно при соблюдении определенного баланса между бюджетом проекта, сроками его реализации и качеством выполнения. Невозможно изменить один из этих критериев и не затронуть другой. Все они находятся в противоречивой зависимости друг с другом. Например, иногда для сокращения времени выполнения проекта необходимо привлечение большего количества трудовых ресурсов, а, следовательно,

дополнительное привлечение денежных средств, не предусмотренное сметой.

Среди процессов управления проектом различают процессы, связанные с управлением этими тремя составляющими.

Во-первых, это процесс управления сроками проекта. Управление сроками проекта есть основной процесс, который направлен на составление расписания работ и управления расписанием с целью своевременного завершения проекта. Время – это невозполнимый ресурс.

Во-вторых, процесс управления стоимостью проекта. Это основной процесс, который направлен на составление сметы работ, расписания затрат и управление утвержденным бюджетом, как одним из трех ограничений проекта.

В-третьих, процесс управления качеством. Этот процесс направлен как на качество продукта, так и на качество проекта. Качество проекта - планирования, исполнения, управления – с одной стороны должно приводить к выполнению стоимости и сроков проекта, с другой стороны оно непосредственно влияет на качество конечного продукта. [2]

Управление этими критериями во многом зависит от выбранного подхода к проекту, от целей проекта. В таком случае менеджер получит некое направление, которого ему следует придерживаться в ходе управления проектом.

Существует множество подходов к управлению проектами в зависимости от типа проекта:

- Предположение о неограниченности ресурсов, критичен только срок выполнения и качество (метод критического пути).
- Предположение о критичности качества, при этом требования к сроку и ресурсам достаточно гибки (под качеством здесь понимается полнота удовлетворения потребностей, как известных, так и неизвестных заранее, часто создаваемых выходом нового продукта).
- Предположение о неизменности требований, низких рисках, жесткий срок.
- Варианты нейтральных (сбалансированных) подходов. [3]

Каждый из участников проекта может по-разному оценить его успешность. Это зависит от того, что понимается под самим понятием «успешность проекта» и какие критерии выбираются для оценки. Достижение целей проекта не всегда может отвечать интересам всех сторон.

Рассмотрим несколько подходов к определению успешности проекта.

Традиционные подходы основаны на соблюдении условий контракта. Если проект выполнен в соответствии с прописанными в контракте условиями, касательно сроков, стоимости и качества, то он считается успешным.

Следующая группа подходов основана на удовлетворении заказчика. Проект может выйти за бюджетные или временные рамки, но при его полном одобрении заказчиком может считаться успешным.

Другая группа является группой сбалансированных подходов. Такие подходы к оценке успешности проекта ориентированы в первую очередь на финансовую успешность проекта, на выгоды, которые проект принесет бизнесу, а также на удовлетворенность пользователей.

Основополагающая цель управления проектом заключается в достижении запланированных целей в условиях ограниченных возможностей и изменений.

Успех проекта неразрывно связан с такими понятиями, как «эффект» и «эффективность». Если эффект характеризует абсолютный результат реализации проекта, то эффективность определяется его способностью создавать дополнительную прибыль (или экономию) на единицу привлеченных ресурсов. [1]

Эффективность отражает соответствие проекту целям и интересам его участников.

Эффективное управление проектом прежде всего состоит в достижении компромисса между тремя первостепенными критериями: качество, стоимость и сроки. В распоряжении менеджеров проектов достаточное количество инструментов, методов, действенность которых подтверждена практикой, для управления этими параметрами. Управление проектом с использованием наработанных стандартных инструментов позволяет ощутимо повысить вероятность успешного завершения проекта.

Использованные источники:

1. Балашов А.И., Рогова Е.М., Тихонова М.В., Ткаченко Е.А., под ред. Роговой Е.М. Управление проектами: учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2013 г. – 383 с.
2. Куправа Т.А. Управление проектами. Вводный курс: Учебное пособие. – М.: РУДН, 2008. – 121 с.
3. Сборник полезных материалов для студентов. URL: <http://www.refac.ru/> (дата обращения: 28.04.2015)

*Попова Т.В.
студент
кафедра «Менеджмента и информационных
технологий в экономике»
«Национальный исследовательский университет
«МЭИ»
Россия, г. Смоленск*

СУЩНОСТЬ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И PR- ТЕХНОЛОГИЙ В ИНЖИНИРИНГЕ КАК ЭЛЕМЕНТ ПРОМЫШЛЕННОГО МАРКЕТИНГА

В сегменте B2B, за счет большого количества профессиональных изданий и развития Интернета, потребители широко информированы о товарах или услугах. Именно поэтому, российским организациям, осуществляющим деятельность в области инжиниринга в энергетике необходимо внедрение или оптимизация имеющейся системы управления комплексом маркетинга, а также, реорганизация хозяйственных механизмов и внутрифирменного управления.

Стоит отметить, что маркетингу в рассматриваемой отрасли инжиниринга не уделяется должного внимания по причине низкого уровня конкуренции - спрос на данные услуги превышает предложение. Однако ниша не будет пустовать долго в связи с наметившимися тенденциями в российской энергетике, а именно, реализацией программы технического перевооружения «Энергетика и энергоэффективность в 2013-2020 гг.».

Давая определение инжинирингу, можно сказать, что данная деятельность – это комплекс услуг, предполагающий создание, модернизацию и реконструкцию технической системы энергообъекта и повышающий его мощностные, производственные и энергетические характеристики. Исходя из вышесказанного, следует, что инжиниринг – это элемент промышленного рынка, в котором отдельно взятый участник является и продавцом, и покупателем и партнером, а также обладает профессиональными знаниями в области покупаемого или продаваемого продукта. Все это определяет специфику подхода к разработке комплекса маркетинга.

Взяв за основу классификационные признаки, применяемые в маркетинге услуг, инжиниринг можно отнести к группе профессиональных услуг с различными характеристиками (рисунок 1.1).

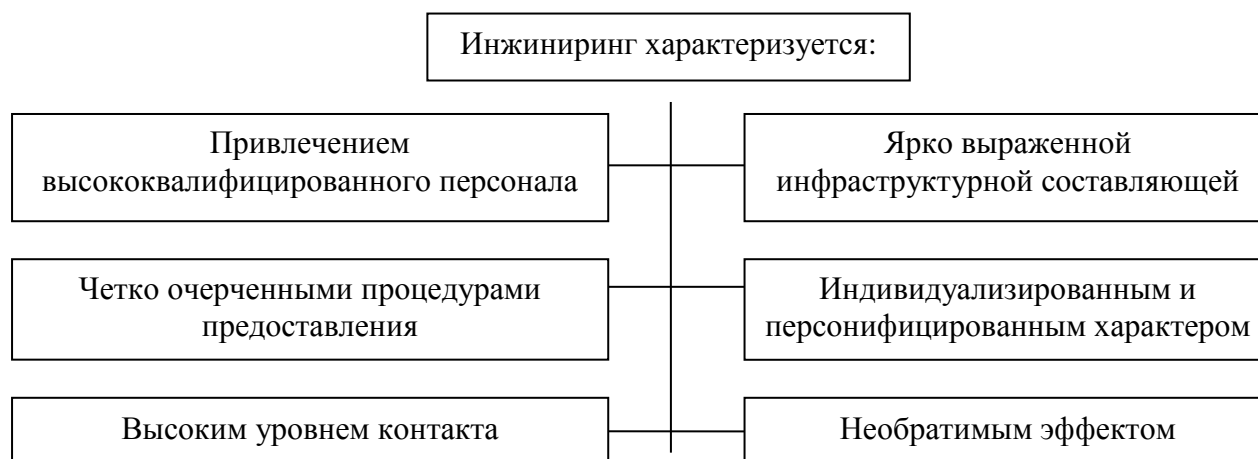


Рисунок 1.1 – Характеристика инжиниринговых услуг

Кроме того, основным отличием сферы инжиниринга, как части промышленного рынка является то, что решения о покупке принимаются не одним человеком, а закупочным центром, то есть группой лиц, которые имеют общие цели и делят между собой ответственности за риск, возникающий при принятии решения. Это значит, что усилия при реализации маркетинговых мероприятий должны быть нацелены на убеждении закупочного центра в сниженных рисках при выборе именно нашей организации.

При реализации маркетинга на промышленном рынке необходимо учитывать и такие особенности, как более высокий профессионализм покупателя, сравнительно более долгое время осуществления покупки, техническая сложность покупаемого продукта или услуги. На основании этого, можно сказать, что в отрасли преобладает не ценовая конкуренция, а конкуренция на основе имени компании, качества предоставленных услуг, времени на ее реализацию, что связано с устойчивыми связями подрядчиков и потребителей, незначительной разницей в уровне цен, а также со стратегической важностью объектов, на которых производятся работы. Что и должна учитывать инжиниринговая организации при позиционировании своих услуг на заданном рынке.

Если на рынке B2C потребители пассивны в выборе продукта, то есть выбирают скорее те марки, которые наиболее часто рекламируются, то на промышленном рынке, его деятели часто находятся в функциональной зависимости от конкретных товаров, запасных частей или обслуживания. Причем наиболее очевидна данная зависимость на сырьевых рынках, рынках энергетики и в атомной отрасли.

Исходя из того, что на выбор покупателей влияет множество факторов, и цена не преимущественный из них, организации стоит уделить внимание приобретению конкурентных преимуществ, источники которых изображены на рисунке 1.2.

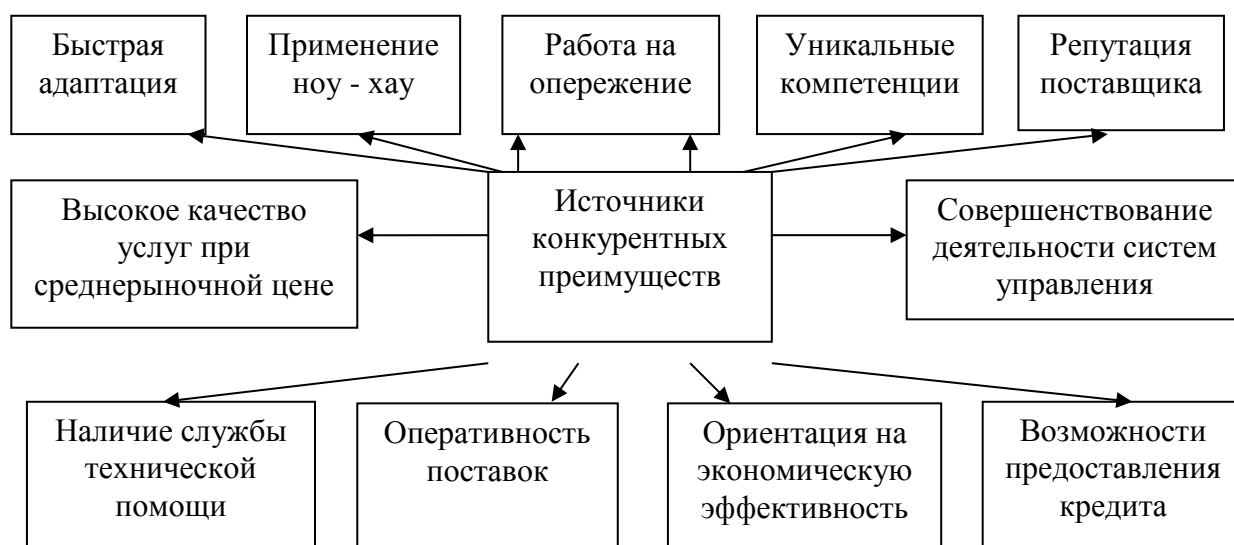


Рисунок 1.2 – Источники конкурентных преимуществ инженеринговой организации

Также, в отрасли инженеринга, как элемента рынка B2B, Ф. Котлер отметил усиленную роль PR и его приоритет перед рекламой как средством продвижения. Для промышленного рынка России репутация или «бренд» организации играет немаловажную роль. Практика показывает, что при возникновении каких-либо узкоспециализированных вопросов, даже конкуренты могут обращаться к признанным экспертам отрасли [1].

Именно поэтому, продвижение услуг инженеринга в связи со спецификой отрасли должно быть целенаправленным, осуществляемым по узкоспециализированным каналам, например, PR-статьи в профессиональных журналах, телереклама с отзывом какого-либо эксперта в рамках передачи об энергетике или инженеринге, участие в выставках.

Еще одной отличительной особенностью рынка B2B, по мнению О.У. Юлдашевой, является сравнительно меньшее число покупателей, чем на потребительском рынке, поэтому продавцы вынуждены рассматривать каждого конкретного заказчика отдельно, применяя к нему индивидуальный подход. В связи с этим, такие параметры договора как цена, упаковка, условия оплаты, предоставления скидок и кредитов - являются предметом каждой конкретной сделки. Маркетинговые усилия в данном контексте обычно направлены на подчеркивании уникальности программы работы с определенным клиентом [2].

Кроме того, основное отличие маркетинга промышленного рынка – потребность заказчика в детальной информации, причем не только о том, как предлагаемая услуга может решить его потребность, но полное раскрытие технических характеристик, подробности работ, осуществляемых в рамках

предлагаемой услуги посредством применения специального PR-инструментария.

PR-инструментарий на промышленном рынке предполагает подготовку контента интернет-сайта, рекламных материалов — «white papers» и «product brochures», пресс-релизов, «историй успеха» и отзывов клиентов, а также других маркетинговых ходов, специфичных для данного вида рынка. При этом главное условие такого PR-пакета – это объективность предоставляемой информации, даже о некоторых шероховатостях и несовершенствах изделия.

Таким образом, маркетинговые коммуникации являются важной частью инжиниринговой организации, однако, специфика функционирования накладывает особые отпечатки на их разработку и реализацию. В условиях интенсификации всех процессов в энергетике, акцентирование внимания на данной предметной области даст организации устойчивые конкурентные преимущества и создаст благоприятный имидж, определяющий долгосрочное доверие потребителей к подрядчику.

Использованные источники:

- 1 Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 659 с.
- 2 Юлдашева О. У. Промышленный маркетинг: теория и практика. М.: Питер, 2011. 324 с.

*Пученкова В.А.
студент 2 курса
Орехов Г.С.
старший преподаватель
кафедра МиИАЭП
ФГБОУ ВПО «ОГУ»
Россия, г. Орел*

АНАЛИЗ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ДЕЛОВЫЕ ЛИНИИ»

В статье раскрываются понятие архитектуры предприятия и подходы в ее разработке и описании, также предлагаются методы по улучшению АП.

Ключевые слова: архитектура предприятия, ИТ, бизнес-стратегии, предприятие, развитие предприятия, отделы.

Архитектура предприятия выделилась в отдельную дисциплину чуть более 20 лет тому назад и в настоящее время является одной из ключевых функций как корпоративного, так и проектного менеджмента, основным средством достижения и поддержания конкурентоспособности любого предприятия или организации, особенно в сфере ИТ [1].

Если давать самое простое определение архитектуре предприятия, то она описывает, как организация выполняет свою работу, используя такие ресурсы, как Люди, Бизнес-процессы, Данные и Технологии. "...концепция архитектуры предприятия – это план реализации миссии организации через оптимальное выполнение своих ключевых бизнес-процессов в условиях формирования эффективной инфраструктуры информационных технологий"[2].

В общем виде можно сказать, что существуют два принципиально различных подхода в разработке Архитектуры предприятия: «сверху-вниз» и «снизу-вверх».

Архитектура во многом способствует повышению эффективности работы предприятия, позволяет более полно использовать информационные ресурсы, проводит четкое разделение обязанностей между отдельными частями предприятия, а так же помогает совершенствованию производственной структуры. Это новая область исследований за свои 20 лет позволила внедрить ИТ в развитие предприятий. Не смотря на то, что первоначально, информационные технологии не описывались при создании архитектуры предприятия, сейчас они являются неотъемлемой ее частью, без которой никакая архитектура и не будет описываться.

Существуют различные подходы к описанию архитектуры предприятия. Эти методики задают классификацию основных областей архитектуры и единые принципы для их описания во взаимной увязке друг с другом. В мире сегодня выделяю четыре модели, считающиеся лучшими из лучших: Модель Захмана, методология TOGAF, архитектура федеральной организации (FEA) и методология Gartner. [2].

Не смотря на то, что архитектура предприятия довольно молодая отрасль, она является одним из основных средств достижения и поддержания конкурентоспособности любого предприятия или организации, особенно в сфере информационных технологий. Описание архитектуры предприятия довольно сложный процесс, и сейчас появляется все больше квалифицированных специалистов в данной области.

На примере компании «Деловые Линии» можно рассмотреть возможность улучшения существующей архитектуры предприятия.

Компания осуществляет перевозку сборных грузов автомобильным транспортом, контейнерные и авиаперевозки, а также транспортировку грузов еврофурами.

География доставки предприятия ООО «Деловые Линии» – 1800 городов России, Белоруссии и Казахстана.

В компании работает более 12000 сотрудников в 139 подразделениях.

ООО «Деловые Линии» предоставляет такие услуги, как: межтерминальная доставка, перевозка грузов фурами, экспедирование, доставка груза отдельным транспортом, мультимодальные перевозки.

К дополнительным услугам компании относятся: доставка/возврат документов, ответственное хранение, погрузо-разгрузочные работы, упаковка, страхование грузов.

Так же компания предоставляет такие бесплатные сервисы: отслеживание перемещения груза, «Личный кабинет», информационная поддержка 24 часа, СМС, e-mail-уведомления о доставке груза [3].

Для успешного выполнения перевозок на предприятии ООО «Деловые Линии» существуют процессы управления, которые делают возможными единство и целенаправленность работы коллективов всех подразделений.

Концепция построения данной организации основана на четко определенной иерархии, разделении прав и обязанностей сотрудников.

Структуру предприятия «Деловые Линии» можно описать при помощи схемы, изображенной на рисунке 1.

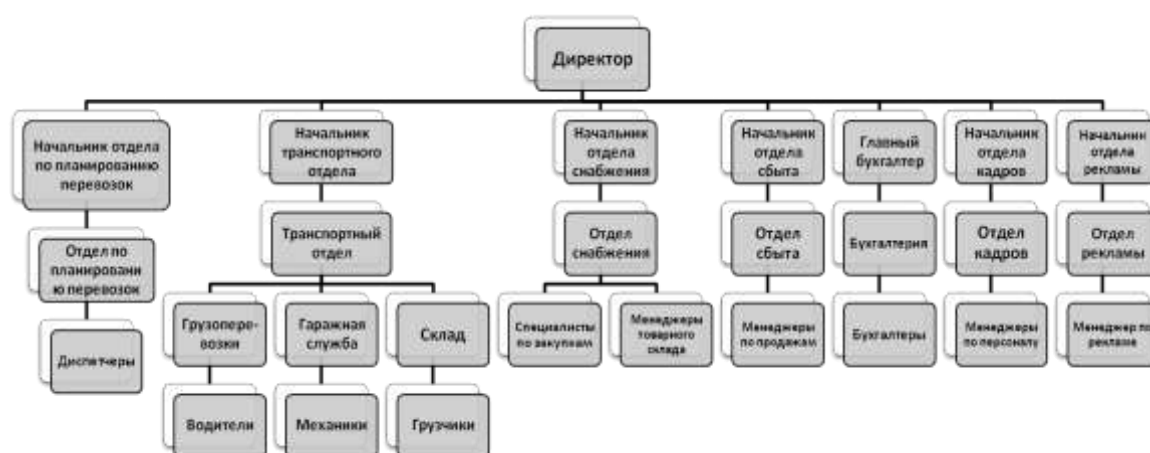


Рисунок 1 Структура предприятия ООО "Деловые линии"

Среди бизнес-стратегий предприятия ООО «Деловые Линии» можно выделить три основных. Первая стратегия – это стратегия улучшения качества предоставляемых услуг. Вторая стратегия – расширение компании, путем открытия новых отделов, закупки нового транспорта. Третья – занятие лидирующей позиции на рынке грузоперевозок, а так же удержание своей позиции.

Информационную архитектуру предприятия можно представить в виде схемы, изображенной на рисунке 2. Где:

1. Отдел по планированию перевозок взаимодействует с отделом бухгалтерии для предоставления информации о заказах и их выполнении.

2. Главный информационный поток на предприятии, который обеспечивает нормальное функционирование перевозок и организацию заказов. Транспортный отдел принимает все сигналы от отдела по планированию перевозок.

3. Отдел снабжение предоставляет транспортному отделу все необходимые элементы для нормального функционирования системы.

4. Отдел рекламы проводит маркетинговые исследования, позволяющие оценить положение предприятия на рынке услуг, а также

составить стратегию дальнейшего развития. Также проходят рекламные компании предприятия с целью его популяризации.

5. Отдел снабжения производит закупки необходимых элементов, а так же поиск потенциальных продавцов.

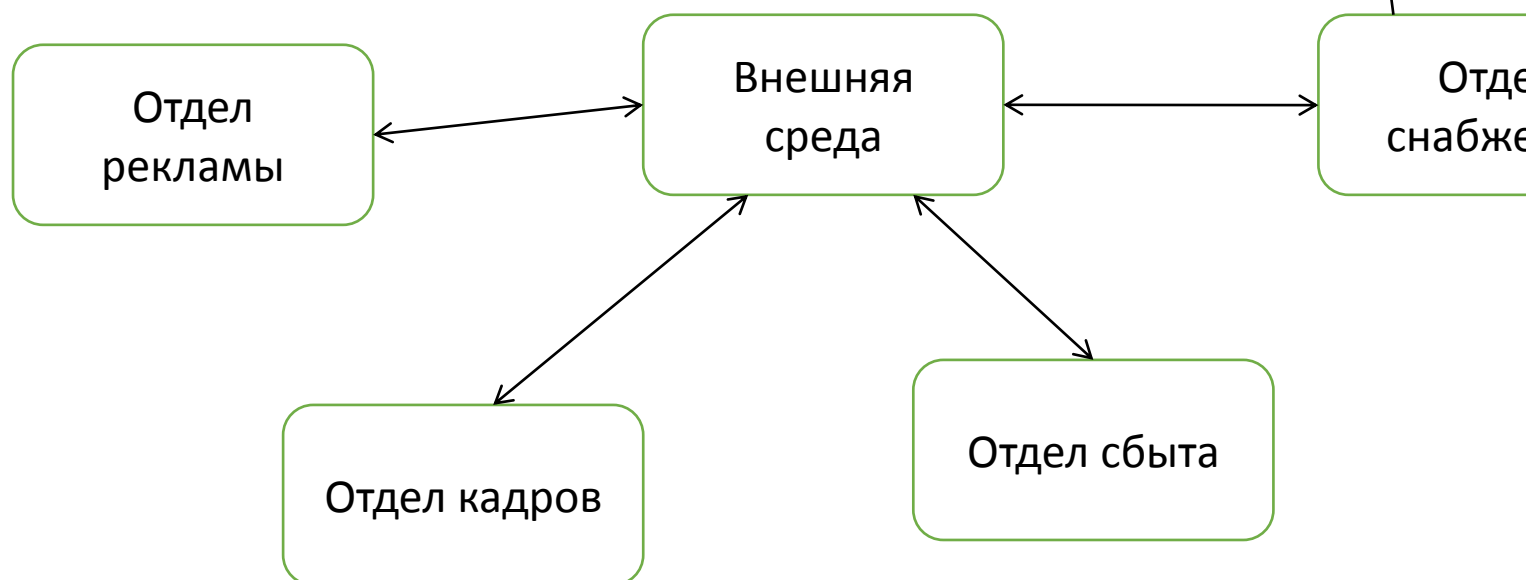
6. Отдел кадров ищет потенциальных работников на рынке труда, нанимает персонал во все отделы.

7. Отдел сбыта находит потенциальных покупателей, которые осуществляют заказы, и заключает с ними договора.

Организация «Деловые линии» использует различные приложения, к



Рисунок 2. - Основные информационные потоки и связи



ним относятся:

- 1) 1С-бухгалтерия 8
- 2) Внутриорганизационная служба Е

3) локальные сети – коммуникационная система, состоящая из компьютеров, находящихся в различных отделениях компании, и соединяющая их.

4) MicrosoftOffice

5) операционная система (Windows 8.1)

6) беспроводные устройства серверы приложений/данных

7) web-порталы

8) серверы каталогов

9) система хранения

10) системы авторизации, аутентификации

11) сетевая безопасность: Технология IPsec

12) FoxPro, SQL

13) KasperskyTotalSecurity

15) TRANMASTER.

Сегодня грузоперевозки немыслимы без применения ИТ, благодаря которым компания функционирует. Различные отделы на предприятии используют приложения, описанные ранее. Отдел по планированию перевозок использует как базовые транзакционные, так и информационные приложения. Транспортный отдел использует только информационные приложения. Остальные отделы предприятия используют и те и другие приложения.

Компании необходимо улучшить некоторые бизнес-процессы, в том числе процесс по доставке товаров клиентам, которые осуществляется отделом по планированию перевозок. Для улучшения компании и дальнейшего ее развития необходима модернизация этого отдела, в том числе внедрение в него новых инновационных программ.

В отделе по планированию перевозок большое количество времени и средств тратится на организацию перевозок, составление маршрутов и поиск оптимальных вариантов.

Компании необходимо внедрить такое информационное приложение, как TopLogistic. Это приложение позволит компании оптимизировать работу отдела по планированию перевозок. Внедрение данной программы поможет компании сократить расходы на грузоперевозки, увеличить скорость доставки и, конечно же, увеличить количество доставок, что приведет к росту прибыли.

Большое внимание на предприятии уделяется увеличению доли рынка и утверждению своих позиций. Почти все финансовые средства направляются на внешние цели. Несмотря на существование отдела кадров, в ООО «Деловые Линии» нет четкой организации управления персоналом.

Для улучшения отбора персонала и его качественной оценки, отделу кадров необходимо больше внимания уделять не резюме сотрудников, а испытательному сроку. Разработать для новичков систему тест-заданий, которая поможет определить сильные качества претендентов на должность.

Необходимо внедрить программы обучения и переподготовки сотрудников. Главной целью в данном вопросе должна стать возможность обеспечения предприятия достаточным количеством людей с необходимыми навыками, что в свою очередь окажет влияние на производство и расширение бизнеса.

Но так же, каждый сотрудник компании должен четко знать свои права и обязанности. Например, в транспортном отделе и отделе по планированию перевозок необходимо разбить и привязать все существующие доставки к определенным сотрудникам, в соответствии их причастности к заказу: экспедиция, диспетчеризация и сама доставка. При таком распределении обязанностей исчезнет неопределенность несения ответственности за выполнение обязанностей, и появится возможность проследить реальную загрузку каждого сотрудника.

К сожалению, в компании есть проблемы с продвижением по карьерной лестнице, что немаловажно для сотрудников. Возможность повышения по карьерной лестнице и развития профессионального опыта будет отличным мотиватором для работников, так же как и возможность самостоятельно принимать решения. Необходимо выражать своевременную благодарность как группам работников, так и отдельным служащим при положительных результатах вложенного труда. Существующая система поощрения работников должна включать в себя материальное вознаграждение. Так же необходимо пересмотреть систему оплаты труда рабочих и сделать упор на зависимости заработной платы от приложенного труда.

При появлении четкой организации управления сотрудниками и системой их поощрения, компания ООО «Деловые Линии» сможет уменьшить издержки на поиск качественных и ответственных сотрудников. Что в свою очередь, улучшит отношение клиентов к компании. Правильно подобранный персонал обеспечит быстрое и качественное обслуживание клиентов, будет способствовать выполнению бизнес-планов и увеличению прибыли компании.

Использованные источники:

1. Йылмаз О.А. Архитектура предприятия – электронное издание – 120 с.
2. ИНТУИТ. Архитектура предприятия. [Электронный ресурс] // Режим доступа:
<http://www.intuit.ru/studies/courses/995/152/lecture/4226?page=1>
3. Компания грузоперевозок «Деловые Линии» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://orel.dellin.ru/>

Русских Н. Е.
магистрант
направление «Производственный менеджмент»
Институт экономики и предпринимательства
Нижегородский государственный
университет им. Н. И. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород

СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА

Нормирование труда - это понятие, устойчиво ассоциирующееся у многих с плановой экономикой Советского Союза. В СССР, действительно, этот инструмент использовался очень активно и на каждом предприятии. Сейчас же он несколько отошел в тень, хотя стал так необходим на стадии развития предприятий. Под нормированием труда понимают процесс установления обоснованных норм затрат рабочего времени на выполнение различных работ. [6]

Элементы нормирования труда были изложены еще в трудах супругов Гилбретов. Так, Фрэнк Гилбрет наблюдал и изучал трудовые движения при кладке кирпича. Он выделил элементарные движения, измерил их длительность, а потом сконструировал из них оптимальные методы производства и нормы для рабочих. Позднее, вместе с супругой Лилиан, Гилбрет разработал метод повышения производительности труда, получивший название «Система изучения движений». В целом все выводы Гилбретов можно соединить в один слоган – «Поиск наилучшего способа выполнения работы». [4]

Труды Гилбретов активно изучал и конспектировал В. И. Ленин. Он отмечал, что «рекомендуемые Гилбретом методы организации труда – прекрасный образец технического прогресса при переходе от капитализма к социализму». [4]

Так же в СССР весьма широкую популярность приобрела книга видного ученого и общественного деятеля Алексея Капитоновича Гастева «Как надо работать». Эта работа стала практическим введением в науку «Организация труда», а памятка «Как надо работать» была вывешена в приемной Совнаркома и включала в себя 16 пожеланий к работе (таблица 1). [3]

Таблица 1 – Памятка «Как надо работать»

1. Сначала продумай всю работу досконально.	План
2. Приготовь весь нужный инструмент и приспособления.	Заготовка
3. Убери с рабочего места все лишнее, удали грязь.	Чистота
4. Инструмент располагай в строгом порядке.	Порядок
5. При работе ищи удобного положения тела: наблюдай за своей	Установка

установкой, по возможности садись; если стоишь, то ноги расставляй, чтобы была экономная опора.	
6. Не берись за работу круто, входи в работу исподволь. 7. Если надо сильно приналечь, то сначала приладься, испробуй на полсилу, а потом уже берись вовсю.	Вход в работу
8. Не работай до полной усталости. Делай равномерные отдыхи. 9. Во время работы не ешь, не пей, не кури. Делай это в твои рабочие перерывы. 10. Не надо отрывать в работе для другого дела.	Режим
11. Работай ровно, работа приступами, сгоряча портит и работу, и твой характер. 12. Если работа не идет, не волнуйся: надо сделать перерыв, успокоиться и снова за работу. 13. Полезно в случае неудачи работу прервать, навести порядок, прибрать рабочее место, облюбовать его и снова за работу. 14. При удачном выполнении работы не старайся ее показывать, лучше потерпи. 15. В случае полной неудачи — легче смотри на дело, попробуй сдержать себя и снова начать работу.	Выдержка
16. Кончил работу и прибери все до последнего гвоздя, а рабочее место вычисти.	Еще раз чистота и порядок

Данная таблица напоминает так популярную в последнее время систему 5S бережливого производства.

В советское время работники жили идеей построить социализм, они работали и получали заработную плату, исходя из установленных Правительством тарифных ставок, поэтому нормы труда и доходы граждан были у всех примерно одинаковыми.

Благодаря развитию рыночной экономики появились принципиально новые социально-экономические задачи. Одна из важнейших - это максимально эффективное использование финансовых, производственных и трудовых ресурсов.

В современных организациях управленцы и специалисты должны быть заинтересованы в снижении издержек на производство товаров и повышении их качества. В этом случае не обойтись без учета материальных и трудовых затрат. Поэтому экономисты по труду (нормировщики в СССР) и кадровые менеджеры должны заниматься тщательным изучением затрат и результатов труда и установлением научно-обоснованных нормативных и фактических затрат и результатов труда, т.е. учитывающих специфику технических, организационных, финансовых и трудовых факторов конкретного предприятия. [1]

Установление норм труда зачастую ассоциируется с томами утвержденных параметров 1980-х годов издания или хронометражем.

Однако на сегодняшний день существует целый набор способов нормирования труда:

1) Использование отраслевых норм. Простота этого способа связана с тем, что нормы не рассчитываются самостоятельно, а приобретаются в виде готовых норм, возможна корректировка и адаптация в зависимости от производственно-технических условий. Но у метода есть обратная сторона - зачастую описанные нормы оказываются устаревшими или вовсе не существуют. Так, в последнее время появляется много новых профессий, которые никто централизованно не пытается подвергнуть нормированию, к примеру, мерчендайзер. [6]

2) Анализ статистических данных по производительности труда, но такая статистика носит нерегулярный характер. [6]

3) Хронометраж – метод изучения затрат времени с помощью фиксации и замеров продолжительности выполняемых действий. Хронометраж – этот экспериментальный способ в большей степени распространяется на рабочие специальности, где экономия времени каждого движения идет на секунды; он абсолютно безрезультатен для творческих профессий. Огромный минус проведения этой процедуры - возможность значительного влияния на скорость выполнения работы. На практике выделяют несколько методов хронометража (таблица 2). [5]

Таблица 2 – Методы хронометража

Метод	Особенности
Типичные бланки учета для времени без показателей/ кодификаторов	Используются для количественного анализа затрат времени на основные виды деятельности и главных «поглотителей времени».
Бланки для учета времени с показателями/ кодификаторами	Используются для количественного анализа затрат времени на основные виды деятельности, учитывают качественные характеристики затрат по ряду критериев.
Хронокарта Гастева.	Используется для количественного анализа временных затрат на основные виды деятельности, результаты отличаются наглядностью
Бумажный метод	Отличается неудобством, поскольку каждые 15 минут требуется фиксировать на бумаге то, чем работник занимался.
Мобильный метод	Подразумевает использование различных приложений для мобильных телефонов. Отличается удобством, так как мобильный телефон всегда под рукой.
Метод диктофона	Всякий раз, когда работник переключается с одного дела на другое, необходимо делать голосовую запись. По окончании рабочего дня все аудиозаписи прослушиваются и анализируются на бумаге.

Удалённый метод	По окончании составляется графический отчёт о затратах времени, предустановленный программным обеспечением.
Online-метод	Предполагает подключение веб-браузера к веб-ресурсу, где имеется online-сервис для хронометража. Этот способ позволяет производить хронометраж в любой точке с доступ в Интернет, с помощью любого устройства, имеющего установленный браузер.

4) Фотография рабочего времени (дня) - это вид наблюдения, при котором измеряют все без исключения затраты времени исполнителя за определенный период работы. В результате получают точный срез: чем именно занимался конкретный сотрудник и в течение какого времени. Это нормирование можно проводить в индивидуальном или групповом режиме. Кроме того можно использовать самофотографию и метод моментных наблюдений. [6]

Самофотография – это учет затрат рабочего времени, проводимый самим работником. Здесь отражаются все затраты рабочего времени и формулируются предложения для управленческого персонала по рационализации труда. Метод моментных наблюдений - это поочередное фиксирование выполняемых видов деятельности группой сотрудников через определенный временной интервал. С помощью него проводится массовая фотография рабочего времени. [6]

Эти способы наиболее универсальны и распространены, так как дают хороший аналитический материал, но нельзя устанавливать нормы только на основе данных наблюдений, так как персонал, зная, что за ним наблюдают, может влиять на выполнение работы.

5) Самоанализ и наблюдение - субъективный метод на основе собственного опыта. Эти методы можно использовать только среди высокосоциальных сотрудников, которые полностью разделяют цели руководства, поскольку они субъективны. Это метод крайне важно дополнять любым другим для подтверждения полученных данных. [6]

6) Система MOST (Maynard Operation Sequence Technique) появилась в начале 1970-х годов и зарекомендовала себя вполне надежным инструментом. В MOST включаются 18 базовых элементов, обозначаемые латинскими буквами. Так, А (Action distance) – это движение по дистанции; В (Body motion) – движение корпуса тела; G (Gain control) – получение контроля над объектом, захват; Р (Placement) – укладка объекта.

Последовательность этих действий складывается в любую производственную или административную операцию. Например,

А В G А В Р А – свободное движение;

А В G М Х I А – контролируемое движение;

А В G А В Р __ А В Р А – использование инструмента;

А Т К F V L V Р Т А – применение ручного крана. [4]

После выстраивания последовательности букв (действий), каждой из них при помощи специальных таблиц нормативов присваивается индекс (обязательно целое число) - показатель длительности действия, на который оказывают влияние различные параметры, например, протяженность движения по дистанции, тип движения тела, тяжесть захватываемого объекта и т.п.. [4]

Для вычисления продолжительности этой последовательности нужно сумму индексов умножить на определенный коэффициент. Тогда получившиеся числа можно будет перевести в специальные единицы времени - TMU (Time Measurement Unit), в секунды или минуты. Один TMU равен 1/100000 часа. Описанным способом, раскладывая производственные процессы на операции, а их – на последовательности действий, вычисляется норма времени для любого процесса. [4]

Если сравнивать классический и современный методы нормирования труда (таблица 3), то хронометраж заметно уступает.

Таблица 3 – Сравнение методов нормирования труда

Критерии	MOST	Хронометраж
1. «Чистота» замеров	Учитываются только необходимые движения	В замер попадают все движения, в т.ч. иногда и излишние
2. Объективность	Влияние рабочего минимально	Субъективное влияние рабочего
3. Необходимое количество замеров	Достаточно 3-4 цикла	30 циклов и более
4. Длительность расчета (средняя длительность операции 5 мин.)	- 3-4 замера – 0,5 час. - Анализ длительности – 0,2 час. Итого: 0,7 часа.	- 30-40 замеров – 3 час. - Анализ длительности – 0,1 час. Итого: 3,1 час.
5. Длительность перерасчета (при измерении способа производства или другого типоразмера)	Требуется только изменить параметры в записи, что занимает несколько минут	Новый производственный эксперимент (полностью новые замеры. 30 циклов на каждый типоразмер)

При разработке норм труда лучше использовать не менее 2-х методов. Если они подтверждают друг друга, то данные можно считать относительно надежными.

Наиболее прогрессивным методом нормирования труда является последний. Однако, MOST еще не так популярен в России, как на Западе.

Это связано с отсутствием обученных кадров и опыта внедрения на российских предприятиях, где можно перенять опыт.

Пожалуй, единственным отечественным предприятием, практикующим эту методику, является ОАО «КАМАЗ», которое в 2013 году провело подготовку своих менеджеров в специализированной школе, обучающей Lean-технологиям.

По итогам этого обучения было разработано и определено в реализацию 17 проектов, условный экономический эффект которых составил 31 млн. руб. Разработки были направлены на сокращение продолжительности производственного цикла, уменьшение производственных площадей, улучшение рабочих мест, улучшение качества продукции, повышение производительности труда и разработку мотивационных мероприятий. А с февраля 2014 года на ОАО «КАМАЗ» стартовал проект «Актуализация нормативов времени». В ходе его реализации должна появиться система постоянного обновления норм времени и выпуск локальных справочников для нормирования труда на основе микроэлементного нормирования. [2]

Остальным же российским предприятиям стоит присмотреться к положительному опыту «КАМАЗа» и так же провести анализ и корректировку своей системы нормирования труда.

Использованные источники:

1. Ануфриева И. Ю. Развитие нормирования труда как фактор качественного и безопасного труда в современной организации
2. Болотов А. В. Новый двигатель КАМАЗА на микроэлементах [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.up-pro.ru/library/production_management/normirovanie/microelementnoe-normirovanie2.html
3. Как надо работать: памятка Совнаркома [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.up-pro.ru/library/production_management/normirovanie/kak-nado-rabotat.html
4. Куликов А. MOST: средство для нормирования [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.up-pro.ru/library/production_management/normirovanie/most-sredstvo.html
5. Методы хронометража [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/metody-hronometrazha.html>
6. Скриптунова Е. А. Нормирование - новый хорошо забытый инструмент управления // «БОСС» №5. – 2004г. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.up-pro.ru/library/production_management/normirovanie/instrument_manag.html

*Сазанов О.В.
старший преподаватель
Саркарова З.А.
студент 3-ого курса*

*Елабужский институт Казанского федерального университета
Россия, г. Елабуга*

КОНТРОЛЬ ЗА ПРИМЕНЕНИЕМ КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКИ

Проблема применения контрольно-кассовой техники, независимо от области ее применения, весьма актуальна на сегодняшний день, так как из-за использования неисправных, незарегистрированных контрольно кассовых машин, или даже в результате неправильного обращения возникает проблема сокрытия доходов многими предпринимателями и организациями, что уже является незаконным, поэтому в данной работе необходимо рассмотреть такие вопросы, которые в наибольшей степени раскроют тему, и дадут нам полное понимание сути вопроса, к ним можно отнести следующие :

- 1) Понятие ККТ и сфера ее применения из действующего законодательства по применению контрольно-кассовых машин;
- 2) Порядок регистрации ККТ в налоговых органах;
- 3) Выбор ККТ для организации расчетов с покупателями
- 4) Обязанности предприятий, имеющих ККТ;
- 5) Полномочия налоговых органов о применении ККТ;
- 6) Ответственность за нарушение требований ФЗ и правил эксплуатации ККТ;

Конечно же, в первую очередь, будет правильным ознакомиться с основным понятием, касающегося данного вопроса, контрольно-кассовая техника - это контрольно-кассовые машины, оснащенные фискальной памятью, электронно-вычислительные машины, в том числе персональные, программно-технические комплексы. Контрольно-кассовая техника, включенная в Государственный реестр, применяется на территории РФ в обязательном порядке всеми организациями и индивидуальными предпринимателями при осуществлении ими наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт в случаях продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Порядок совершения организациями кассовых операций с применением контрольно-кассовой техники определяется Центральным банком Российской Федерации. Основные положения о применении ККТ прописаны в ФЗ "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт".[1] Теперь рассмотрим еще один немаловажный вопрос: «Порядок регистрации ККТ в налоговых органах» . Регистрация контрольно-кассовых машин должна производиться по месту осуществления предпринимательской деятельности

(ст. 4 Закона о применении ККМ – Приложение 1). Перечень документов, необходимых для регистрации ККМ в налоговой инспекции: (заявление владельца ККМ по установленной форме, свидетельство о регистрации в ЕГРЮЛ, свидетельство о постановке на налоговый учет, технический паспорт ККМ, договор на техническое обслуживание ККМ с Центром Технического Обслуживания, журнал кассира-операциониста, доверенность на право регистрации ККМ в налоговой инспекции (ст. 185 ГК РФ)). Кроме перечисленных выше документов у владельца ККМ может быть проверено наличие задолженности перед бюджетом, поэтому необходимо иметь при себе копию баланса за последний отчетный период с отметкой налоговой инспекции. Также, данные документы необходимо предоставить в отдел по регистрации кассовых аппаратов, для проведения фискализации кассового аппарата и его активизации. После чего налоговый инспектор назначает день и время проведения фискализации. После проверки достоверности данных, налоговый орган производит регистрацию контрольно-кассовых машин не позднее 5 дней с момента подачи заявления. Она производится путем внесения сведений о контрольно-кассовых машинах в Книгу учета ККМ организаций, ведущуюся налоговым органом. [2] Итак, ознакомимся со сферами применения ККМ : это торговля, сфера услуг, сфера отелей и ресторанов. Для того чтобы та или иная модель ККМ могла быть использована предприятиями в своей деятельности, она должна быть сертифицирована. Сертификацией ККМ в России и занесением их в Государственный Реестр занимается Государственная Межведомственная Экспертная Комиссия по ККМ (ГМЭК).

Теперь рассмотрим обязанности организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих ККТ:

- 1) зарегистрировать контрольно-кассовую машину в налоговых органах
- 2) содержать ККТ в исправном состоянии
- 3) выдавать покупателям кассовые чеки
- 4) обеспечивать ведение и хранение документации

Требование Закона №54-ФЗ о применении ККТ является обязательным при наличных расчетах не только с населением, но и при расчетах между юридическими лицами. Указанное требование не зависит от того, осуществляется ли реализация товаров (работ, услуг) постоянно или на разовой основе. [3]

Теперь рассмотрим полномочия налоговых органов о применении ККТ. [4]. Проверки исполнения законодательства о применении кассовой техники проводят территориальные налоговые органы. Периодичность проверок конкретного места торговли определяется начальником инспекции. Прийти с проверкой могут и специалисты из вышестоящего управления ФНС России. Причем они вправе проводить повторные проверки в организациях и у предпринимателей, которых ранее уже проверили

нижестоящие налоговики. Отсюда можно вывести основное правило: контролировать применение контрольно-кассовой техники будут те налоговые органы, в которых данная техника была зарегистрирована. А вот проверка организации сотрудниками налоговой инспекции, не относящейся к обслуживаемой территории, является незаконной.

Так что же проверяют контролеры? В первую очередь контролеры проверят полноту оприходования наличной выручки. Поэтому они потребуют от кассира снять промежуточный Х-отчет и сопоставят отпечатанную на нем сумму с фактической суммой в кассе. Будут проверять и целостность пломбы, произведут осмотр кассового аппарата на предмет посторонних устройств. Соответственно, они проверят и сумму, которая содержится в фискальной памяти аппарата.

В каких же случаях может быть применено наказание и в каких размерах? Субъектом правонарушения по статье 14.5 Кодекса РФ об административных правонарушениях могут быть организация, ее должностное лицо и гражданин. [5]

К организации могут применить следующие виды административных штрафов:

1) за работу без применения контрольно-кассовых машин на граждан налагают штраф в размере от 1500 до 2000 руб., на должностных лиц – от 3000 до 4000 руб., а на организацию – от 30 000 до 40 000 руб.

2) за нарушение правил продажи отдельных видов товаров на граждан налагают штраф в размере от 300 до 1500 руб., на должностных лиц – от 1000 до 3000 руб., а на организацию – от 10 000 до 30 000 руб.

3) за нарушение порядка работы с денежной наличностью и порядка ведения кассовых операций на должностных лиц налагают штраф в размере от 4000 до 5000 руб., а на организацию – от 40 000 до 50 000 руб.

В заключение, хотелось бы отметить значимость ККМ в современных условиях, так как страна перешла на рыночное функционирование и реализуется только по его законам, то это вызывает необходимость кардинальных изменений в деятельности всех отраслей народного хозяйства страны. Особую значимость приобретает формирование рыночной модели хозяйственного механизма сферы обращения и услуг, поскольку именно торговля, обеспечивает эффективное удовлетворение нужд и запросов потребителя. Преимущества использования контрольно-кассовых машин:

- 1) точный учет денежной выручки;
- 2) высокую производительность труда работников предприятий;
- 3) сокращение до минимума ошибок при расчетах за товары;
- 4) повышение культуры торгового обслуживания

Переход от электромеханических к электронным машинам, а в дальнейшем - к контрольно-регистрирующим системам на основе электроники и автоматики позволяет значительно облегчит труд контролера-кассира.

Использованные источники:

1. ФЗ №54 «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» от 22 мая 2003 г.
2. Приказ от 22 июня 1995 г. №ВГ – 3 – 14/36 Порядок регистрации контрольно-кассовых машин в налоговых органах
3. Сахацкая З.А. Бухгалтерский учёт кассовых операций, бухгалтерия 20/1 с. 55.
4. Журнал «Главбух», контроль применения кассовой техники.
5. статья 14.5 Кодекса РФ об административных правонарушениях в области предпринимательской деятельности и деятельности саморегулируемых организаций

Салимгараева Э.М.

ассистент

кафедра экономики и менеджмента

Елабужский институт

К(П)ФУ

РТ, г. Елабуга

СОПРОТИВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛА ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ФУНКЦИИ КОНТРОЛЯ В ПРОЦЕССЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Успешная компания отличается от менее успешной тем, что умеет превращать планы в конкретные результаты. Но чем крупнее организация, тем больше дистанция между авторами стратегии и исполнителями, и тем сложнее реализовать это умение. Возможно, сотрудники и готовы работать во имя славного будущего, но часто они не имеют о нем представления: начальство не сообщает им о своих далеко идущих планах, не знакомит со стратегией компании. По законам психологии, незнание компенсируется домыслами «в курилке», которые редко идут на пользу общему делу. Не каждый сотрудник готов к постоянным изменениям, не все хотят меняться и развиваться.

Общеизвестно, что существуют факторы, которые могут замедлять осуществление изменений в организациях, делать их малоэффективными. Опрос менеджеров 210 североамериканских компаний показал, что только четверть опрошенных оценили имевшийся у них опыт внедрения изменений как удачный [5]. Сегодня высокая конкуренция на рынке и снижение нормы прибыли делают необходимым решение не только оперативных, но и стратегических задач силами каждого сотрудника компании. Процесс внедрения изменений близок к идеалу, когда рассматривается персоналом как основополагающий принцип работы в компании.

Понятие «стратегическое управление» появилось в науке менеджмента примерно в 70-х годах XX века, когда возросшая конкуренция на многих

рынках привела к снижению маржи и заставила компании, во-первых, более тщательно планировать долгосрочную стратегию развития, а, во-вторых, использовать механизмы, способные обеспечить взаимодействие оперативного и стратегического управления. Ошибка в постановке долгосрочных целей и в методах их реализации стали стоить слишком дорого. С появлением сбалансированной системы показателей (ССП) мечта руководителей об инструменте, позволяющем перевести стратегию из области абстрактных суждений на уровень оперативного управления, наконец-то стала приобретать реальные очертания. Менеджеры и акционеры стали понимать, что такие вещи, как бренд, структура компании, сплоченный коллектив, тоже могут иметь свою стоимость. Управлять этими категориями с помощью только финансовых показателей невозможно.

В статье журнала Fortune, где приводятся результаты опроса консультантов по менеджменту, говорится, что компании последовательно реализуют менее 10% стратегий. Западные эксперты называют эту цифру «сильно завышенной» и указывают на бессмысленность разработки стратегии, которую нельзя воплотить на практике. Подобной статистики для российского бизнеса пока нет. Согласно некоторым оценкам, стратегический план как документ есть только у 10% российских компаний, и только в 5% компаний этот план читал кто-либо кроме разработчика и непосредственного заказчика [6]. Процент осознанно реализованных стратегий, предположительно, близок к нулю. Парадоксально, но неправильная стратегия все же лучше, чем ее отсутствие. Хороша стратегия или плоха, она является гарантией того, что в компании не будет хаотического метания из стороны в сторону и «разбазаривания» ресурсов. Стратегический план, понятный и доступный менеджерам любого уровня, должен существовать в каждой компании, как и инструменты контроля за его выполнением. Однако системы управления многих компаний ориентированы на выполнение краткосрочных, тактических задач. Для принятия решений в таких системах используется преимущественно финансовая информация. Это не только российская практика – так работают компании во всем мире.

Особенности типичных систем управления по показателям, которые препятствуют выполнению стратегических задач:

- Стратегия не известна сотрудникам, или они не знают, что с ней делать.
- Системы вознаграждения и мотивации сотрудников привязаны не к стратегическим целям, а к небольшому количеству годовых финансовых показателей.
- Бюджеты формируются исходя из текущих, а не стратегических задач.
- Основное внимание руководителей приковано к краткосрочным показателям эффективности, обычно описывающим прошедшие события.

– Существующая стратегия является несбалансированной и не рассматривает предприятие с нескольких сторон.

На основе таких данных можно сделать вывод о том, что нельзя управлять стратегическими действиями с помощью системы, разработанной для тактических операций. Для решения таких задач требуется система, позволяющая:

– выделить стратегические цели и перевести их на уровень операционной деятельности.

– донести стратегию до каждого сотрудника в формализованном виде.

– разработать единый язык для делегирования ответственности и контроля выполнения стратегических задач.

Для внедрения сбалансированной системы показателей необходимо:

– Определить миссию и видение предприятия.

– Разработать стратегию, ведущую к достижению заданного видения.

– Определить перспективы.

– Определить стратегические цели предприятия в заданных перспективах.

– Разработать эффективные показатели, определяющие движение к заданным целям.

– Определить целевые значения в рамках заданной стратегии.

– Разработать инициативы по их достижению.

После определения показателей, компании необходимо:

– Добиться широкого признания разработанных показателей.

– Создать системы бюджетирования, мониторинга, коммуникации и мотивации, ориентированные на выполнение стратегии.

– Собирать и анализировать данные по оценке эффективности и сравнивать фактические результаты с желаемыми целями.

– Предпринимать действия по устранению «разрыва».

Одно из правил менеджмента гласит «Если мы не можем измерить эффективность деятельности, то мы не можем управлять данным процессом». Сбалансированная система показателей дает возможность измерять многие процессы, до которых раньше у руководства компании не доходили руки или на которые они просто не обращали внимание.

Внедрение сбалансированной системы показателей – это стратегический проект, поэтому окончательные результаты можно получить через полгода - год после начала проекта.

Основоположники ССП указывают, что минимальным необходимым набором перспектив являются следующие:

1. Финансы (точка зрения акционеров и потенциальных инвесторов);

2. Клиенты (точка зрения покупателей и поставщиков);

3. Бизнес-процессы (точка зрения менеджеров);
4. Персонал (точка зрения рядового сотрудника);

Показатели каждой перспективы адаптируются под каждый уровень компании сверху вниз – начиная с уровня руководителей предприятия показатели, делегируются через руководителей подразделений до самого нижнего уровня внутрикорпоративной иерархии – рядовых сотрудников. В результате повышается прозрачность и управляемость деятельностью компании – каждое подразделение и каждый работник получает индикаторы, с помощью которых он сам и его руководство может оценить влияние его деятельности на достижение компанией стратегических целей.

Показатели дают возможность оперировать при оценке текущего или будущего состояния компании численными величинами и использовать их для контроля движения в выбранном стратегическом направлении. Численное представление показателей позволяет легко перевести их в графические диаграммы, для анализа которых достаточно поверхностного взгляда.

Без наличия четкой стратегии компании внедрение ССП невозможно. ССП никак не может помочь в выборе целей – это только инструмент для внедрения стратегических планов в оперативную деятельность предприятия. Работа над разработкой миссии и стратегических целей уже сама по себе позволяет лучше понять свой бизнес и выявить его слабые места. Компания должна иметь хорошо продуманную организационную структуру с налаженной системой управленческого учета и планирования.

Однако достижение первых результатов возможно и раньше. Среди них:

- Формализация стратегии предприятия и донесение ее до каждого сотрудника.
- Выявление эффективных показателей для оперативного управления.
- Получение информации, необходимой для других проектов по реорганизации предприятия, таких как постановка систем управленческого учета и бюджетирования, системы мотивации и внедрения ERP-системы.

При разработке и внедрении сбалансированной системы показателей можно столкнуться с определенными проблемами, такими как:

- Каков план проекта?
- Кто будет реализовывать проект?
- Как определить стратегические цели?
- Как разработать стратегические показатели?
- Как сделать ССП для всей компании?
- Как автоматизировать ССП?
- Как сделать так, чтобы ССП работала для всей компании?

Секрет сбалансированной системы показателей заключается в том, что теория очень проста, но при ее реализации появляется много нюансов,

связанных с отраслевой спецификой компании, со стилем управления и со многими другими, возникающими в процессе работы, факторами. Для построения ССП в подразделениях используются следующие методики:

- Цели формализуются для каждого подразделения в отдельности. Подобная методика, как правило, применяется в многопрофильном холдинге, каждая из бизнес-единиц которого имеет свои специфические цели, напрямую не связанные ни с одной из целей головной организации.

- Для каждого подразделения определяются показатели, связанные с показателями компании в целом (каскадируются цели и показатели всей компании). Создается таблица, в первую колонку которой вносятся стратегические цели компании, во вторую колонку – ее показатели, в остальные – показатели каждого подразделения.

- Для каждого подразделения создается своя стратегическая карта. При этом все стратегические цели делятся на три группы: стратегические цели, которые полностью направлены на достижение целей головной организации; стратегические цели, требующие участия других подразделений; цели, которые относятся только к данному подразделению.

Показатели ССП определяются таким образом, чтобы они соответствовали миссии, стратегии и стратегическим целям предприятия. Как образно заметили в своей книге «Сбалансированная система показателей» Д.Нортон и Р.Каплан, «руководство современной сложной организацией в условиях жесткой конкуренции сходно управлению реактивным самолетом». Использование сбалансированной системы показателей помогает руководителю избежать роли пилота, пытающегося управлять самолетом вслепую или с помощью «одной кнопки».

Функция контроля в менеджменте является одной из важнейших и незаменимой при управлении любой организацией. Рассматривая процесс контроля с позиции ограничения и принуждения, возникает вероятность возникновения сопротивления подчиненных их руководству. Стоит отметить, что сопротивление персонала препятствует достижению поставленных целей, а так как контроль – это процесс, обеспечивающий достижение целей организации, то, следовательно, оно препятствует осуществлению функции контроля на предприятии. Так или иначе, сопротивление персонала контролю представляет собой серьезную проблему для менеджеров современности.

Для научного исследования возможностей решения данной проблемы, необходимо, в первую очередь, установить причины возникновения сопротивления. То есть ответить на вопрос: почему персонал сопротивляется?

Причин сопротивления организационным изменениям очень много и все они абсолютно разные. С одной стороны бывают ситуации, когда сопротивление вполне объяснимо, то есть когда предъявляются слишком высокие требования, когда нет условий и возможностей для выполнений

поручений руководителя. С другой стороны, нужно отметить, что причины сопротивлений могут находиться и в самой системе. Здесь можно рассматривать как причины, связанные с характеристиками системы управления, с вводимыми изменениями в организации, так и причины, заключающиеся в самих сотрудниках, например, если их личные цели и убеждения не соответствуют организационным целям.

Рассмотрим основные причины сопротивления сотрудников. Одной из первых и наиболее распространенных классификаций причин сопротивления является классификация Коттер и Шлезингер [8] (табл.1).

Таблица 1

Причины сопротивления организационным изменениям

Причина	Результат	Реакция
Эгоистический интерес	Ожидание личных потерь в результате изменений	«Политическое» поведение
Неправильное понимание целей и стратегии изменений	Низкая степень доверия менеджерам, излагающим план изменений	Слухи
Различная оценка последствий осуществления стратегии	Неадекватное восприятие планов; возможность существования других источников информации	Открытое несогласие
Низкая терпимость к изменениям	Опасение людей, что они не обладают необходимыми навыками или умениями	Поведение, направленное на поддержание собственного престижа

В качестве общих причин сопротивления персонала при осуществлении функции контроля в процессе управления организацией, проявляющихся в коллективе, можно также выделить следующие причины:

- давление со стороны коллег. Очень легко попасть под влияние коллег, которые оказывают сопротивление изменению, особенно если ни у кого нет полной информации, но зато имеется много слухов. Даже если сначала сопротивление изменению на индивидуальном уровне достаточно слабое, оно может усилиться, если люди собираются вместе и убеждают друг друга в том, что изменение представляет для них реальную или кажущуюся несправедливость. Когда сопротивление изменению становится общим делом, то его очень трудно преодолеть;

- усталость от изменений. Изменения стали фактом жизни организаций и поэтому не удивительно, что там, где имел место период быстрых и непрерывных изменений, люди начинают усматривать в этом "изменение ради изменения". Даже те, кто был полностью вовлечен во все аспекты происходивших ранее изменений, теряют энтузиазм и приверженность изменениям, когда предлагается все больше и больше изменений. Это приводит к сопротивлению, чаще всего в пассивной форме. Люди уже просто не вкладывают усилий в то, чтобы каждое новое изменение прошло успешно. Более активная и радикальная форма сопротивления изменениям,

вызванная усталостью от изменений, проявляется в желании избавиться от инициаторов изменения;

- предыдущий неудачный опыт проведения изменений. Эта причина сопротивления изменениям довольно очевидна. Если люди пострадали от ранее проведенных изменений, которые были плохо спланированы, или о которых не было достаточной информации или которыми плохо управляли, то, скорее всего, они отнесутся с недоверием к последующим предложениям по изменениям и будут им сопротивляться.

В зависимости от предмета несогласия сопротивление организационному контролю имеет следующие разновидности:

- сопротивление передаче полномочий. Организационные изменения с неизбежностью меняют баланс политических сил, приводят к перераспределению полномочий, а иногда и к смене части управленческой команды. Управленцы, которые теряют свои полномочия, стараются приложить все усилия, использовать свой вес и влияние для того, чтобы не допустить такого перераспределения;

- инертность сложных организационных систем. Организация является сложным социальным организмом, где все процессы взаимосвязаны. Изменения одного элемента приводят к изменениям во всей системе. Чем больше организация, тем сложнее запустить процесс преобразований. Старые нормы, традиции, правила долгое время продолжают оказывать влияние на работу сотрудников в силу инерции корпоративной культуры;

- сопротивление изменениям, которые навязаны внешними консультантами. Очень часто внешние советы и рекомендации могут быть не услышаны в силу целого ряда причин: во-первых, из-за страха потери полномочий; во-вторых, из-за привычки опираться на старые проверенные шаблоны, уверенности в собственной непогрешимости; в-третьих, любые организационные изменения требуют отвлечения ресурсов (финансовых, временных, людских) от прямой деятельности. Поэтому, к сожалению, многие организации начинают изменения, когда стоит очень жесткий выбор: измениться или погибнуть. Этот факт действительно опасен, так как в период кризиса резко ограничивается количество ресурсов, которые можно использовать [4].

Стоит также сказать об индивидуальном сопротивлении, т.е. сопротивлении, возникающих в силу психологических особенностей человека, также в силу наличия у него определенных знаний, умений и навыков.

Как правило, конкретный человек не осознает и/или не желает осознать, что он предубежден, и рассматривает свое отношение к объекту предубеждения как следствие объективной и самостоятельной оценки фактов. Это происходит в силу стереотипа мышления - психологической установки, мешающей адекватному восприятию сообщений или действий.

Это предубеждение обычно является следствием:

- низкого культурного уровня;
- внушения;
- поспешных и необоснованных выводов, базирующихся на личном опыте.

Рассмотрим подробнее, как именно может проявляться сопротивление сотрудников. В зависимости от характера изменений и корпоративной культуры сопротивление сотрудников может принимать разные формы, приведенные ниже.

Акции протеста. Они могут быть вызваны, например, массовым сокращением персонала. Не понимая, почему руководство применяет такие draconianские меры, работники возмущены тем, как у них на глазах увольняют сослуживцев, с которыми они бок о бок проработали не один год. Ими движет также страх потери своей работы.

Массовые волнения сотрудников лучше предупредить, чем преодолевать их потом ценой огромных усилий.

Внутренние конфликты. В результате реструктуризации компании может измениться количество «этажей» управленческой вертикали, статус ряда руководящих сотрудников или отделов. Это приводит к конфликтам, иногда между целыми подразделениями. Инициаторами внутренних конфликтов, как правило, становятся руководители отделов.

Бойкотирование нововведений. В российских компаниях из-за боязни проявления инициативы или недоверия к «верхам» работники оказывают молчаливое, но очень упорное сопротивление изменениям. Например, Вы можете столкнуться с этим явлением при переходе на новую систему автоматизированного учета, при введении дресс-кода, новых правил поведения в офисе и т. п.

«Итальянская забастовка». Это форма протеста, при которой сотрудники следуют новым правилам, но лишь формально, так как не видят смысла в проводимых реформах. В итоге эффективность их работы значительно снижается. Например, обязательная еженедельная сдача руководителю письменных отчетов о проделанной работе, когда «план и так выполнялся», может привести к снижению мотивации к работе, угнетенному состоянию.

Разберемся, как же преодолеть сопротивление. Конечно же, любые руководители должны с осторожностью подходить к различным реакциям на изменения. Истоки сопротивления отдельного сотрудника могут находиться на уровне организации, группы или личности. Важно также исследовать, в какой мере сопротивление связано непосредственно с изменением. Может быть, оно просто является способом выражения других конфликтов и напряженных отношений. Ситуацию необходимо оценивать глобально с учетом всех факторов [10].

Выделяют семь факторов преодоления сопротивления персонала в процессе управления организацией:

1) учет причин поведения личности в организации: принятие во внимание потребностей, склонностей и надежд тех, кого затрагивают изменения; демонстрация получения индивидуальной выгоды;

2) значение авторитета руководителя: достаточный авторитет; формальный или неформальный; достаточность власти и влияния;

3) предоставление информации группе: важная информация, относящаяся к делу; достижение общего понимания; общее понимание необходимости изменений; участие в поиске и трактовке информации;

4) чувство принадлежности к группе: общее ощущение причастности к изменениям; достаточная степень участия;

5) авторитет группы для ее членов: согласованная групповая работа для снижения противодействия;

6) поддержка изменений лидером группы: привлечение к процессу изменений лидера из числа сотрудников (без отрыва от основной работы);

7) информированность членов группы: открытие каналов связи; обмен объективной информацией; знание достигнутых результатов изменения [9].

Можно выделить два стратегических подхода к проведению каких-либо изменений при осуществлении функции контроля в процессе управления организацией:

- первый подход - ориентация на принуждение, которая лишь в исключительных случаях может привести устойчивому успеху. Желаемое поведение определяется страхом перед наказанием, а не убежденностью подчиненного. На основе данного подхода вряд ли могут быть достигнуты изменения, гарантирующие организации стабильный и длительный успех, возможны лишь кратковременные достижения в кризисные периоды.

- второй подход - биографический, который базируется на истории реформируемых организаций. В этом случае исходят из факторов, определяющих индивидуальные ценностные представления, групповые нормы и общие цели. Затрагиваемые переменами лица сами должны быть заинтересованы в том, чтобы изменить свою нормативную ориентацию по отношению к старым моделям и выработать новую систему обязанностей. Для этого создаются программы организационно-культурных перемен, в которых находят место и рациональные элементы, такие как знания, планирование, информация, институционализация.

Выбор стратегии преодоления сопротивления, жестких (принуждение сотрудников к работе по новым правилам, их замена и увольнение), мягких (вовлечение сотрудников в процесс изменений, создание для них возможности вносить свои предложения по целям и методам изменений, обсуждение с персоналом принимаемых организационных решений, убеждение в необходимости и правильности методов перемен, обучение смежным профессиям и новым методам работы, информирование о планах и ходе изменений) или компромиссных методов (заключение "сделок", создание гарантий неухудшения положения сотрудников, снижение

радикальности изменений) во многом зависит от квалификации руководства, от квалификации сотрудников, от характера изменений.

Чтобы заручиться поддержкой работников компании, менеджерам необходимо предпринимать некоторые действия и обратить внимание на следующие аспекты:

- привлечение внимания к необходимости изменений;
- получение поддержки для конкретных предложений;
- формирование личного состава участников процесса изменений;
- поддержка и создание неофициальной информационной сети;
- учет возражений против изменений.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод о том, что проблема сопротивления персонала в российских организациях действительно актуальна на сегодняшний день. С этой проблемой на протяжении многих лет вплоть до современности сталкиваются руководители различных уровней управления самых различных организаций.

Хотя сопротивление персонала является одним из естественных явлений жизни организации, с ним естественно необходимо бороться, так как оно противоречит не только интересам руководителя в процессе управления компанией, персоналом, но и всей компании в целом при получении определенных положительных результатов уже в процессе ее деятельности. Работа по нейтрализации сопротивления сотрудников помогает добиться значительных успехов в ускорении рабочих процессов, смелом развитии бизнеса, решении задач, достижении целей, поставленных перед организацией.

Использованные источники:

1. D. Norton, R. Kaplan "Putting Balanced Scorecard to work", Harvard Business Review, September- October 1993.
2. D. Norton, R. Kaplan "The Balanced Scorecard: translating strategy into action", Harvard Business Press, 1996.
3. D. Norton, R. Kaplan "Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System", Harvard Business Review, January- February 1996.
4. Бурмистров А., Трифильцева Н., Орлов В. Заставлять или убеждать? Как предприятия Санкт-Петербурга преодолевают сопротивление организационным изменениям // Top-Manager, 2012, N 20.
5. Гершун А., «Введение в сбалансированную систему показателей».
6. Ерохин В., Развивая эффективный бизнес - система сбалансированных показателей, KPI & Balanced Scorecard, Ключевые показатели эффективности и сбалансированная система показателей, [<http://balanced-scorecard.ru/articles/erohin>]
7. Коробков А., The Balanced Scorecard - новые возможности для эффективного управления. "Экономические стратегии", 2001, №3, с. 50-59.
8. Коттер Дж. П. Впереди перемен. - М.: Олимп-Бизнес, 2012

9. Кузавов С. Руководитель VS подчиненный: преодоление сопротивления. (11 августа 2011 г.) Режим доступа: <http://kuzavov.blogspot.ru/2011/08/vs.html>
10. Статья «Адаптация к переменам», Пьер Коллерет, Роберт Шнайдер, Поль Легри, журнал «Деловое совершенство».

*Салимгараева Э.М.
ассистент
кафедры экономики и менеджмента
Елабужский институт
К(П)ФУ
РТ, г. Елабуга*

РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ И ТЕНДЕНЦИИ БУДУЩЕГО

Деятельность компании на рынке обуславливается ее основной целью - миссией, определяющей ее деловую активность, поведение на рынке и ведущей к ее финансовому благополучию и стабильности.

Жесткая конкуренция на рынке, появление новых, более дешевых и достаточно эффективных инновационных разработок, заставляют пересмотреть существующие принципы деятельности и функционирования организации.

Многие принципы работы, которые были приемлемы и устраивали руководство компании, начинают заметно тормозить динамику развития бизнеса и требуют детального анализа и пересмотра с целью их совершенствования. Для сохранения своих рыночных позиций предприятия должны предпринимать определенные усилия в направлении повышения уровня технологичности и эффективности бизнес-процессов.

Основная цель логистики – оптимизировать скрытые ресурсы и этим минимизировать издержки и затраты организаций. [Логистические услуги](#) представляют собой не новый набор услуг, а координацию функций компании в новой по форме компоновке.

По прогнозным оценкам зарубежных специалистов, ускорит тягу к логистике государственная помощь в создании и совершенствовании логистических цепей в производстве, сбыте, снабжении, при перевозках, компьютеризации управления и развитии средств связи. Оптимистичность прогнозов в области логистики основывается также на том, что экономические кризисы последнего десятилетия по существу не затронули производства транспортных средств и складской техники. Эти отрасли в последние годы стабильно работают, непрерывно и быстро совершенствуются. Таким образом, отрасли, обслуживающие логистические системы становятся более устойчивыми по сравнению с другими отраслями общественного производства, и цикл их нынешнего развития не поддается ни стагнации, ни спаду спроса. Логистическая технология продвижения материальных и информационных потоков обусловила ряд важных преобразований в сфере обращения и производства товаров и услуг:

- 1) расширилась унификация стандартов;
- 2) ускорилось развитие международной интеграции;
- 3) во многих странах расширилась сфера, охватываемая политикой государственного регулирования.

Это уже привело к серьезным изменениям в производстве, в процессе перевозок, хранения, закупок, реализации продукции. В условиях современного рынка выполнение требований клиента облегчается. Предприятия-производители все больше сближаются друг с другом по качеству и цене предоставляемых товаров и услуг. Это вызывает необходимость обеспечения высокой конкурентоспособности за счет предложения большого количества разнообразных вариантов обслуживания в самое короткое время. Именно поэтому логистика сегодня рассматривается в качестве фактора успешной рыночной ориентации предприятий.

Возрастающая роль логистики в современной экономике отражается в использовании ее возможностей в производственных и сбытовых процессах. В новом веке Россия должна идти в ногу с общемировыми тенденциями, и активное внедрение логистики следует рассматривать как одно из направлений дальнейшего развития экономики страны.

Многие российские компании находятся на начальной стадии развития логистических процедур. Каждая компания должна пройти большой путь, прежде чем будет достигнут необходимый уровень качества логистических процедур. Очень важно при внедрении более совершенных логистических процедур не пытаться «перепрыгнуть» естественные стадии развития, которые организация должна пройти.

Необходимо навести элементарный порядок, прекратить практику конкуренции работников компании за ресурсы и за информацию. Внедрение концепции логистики позволит гармонизировать внутренние и внешние бизнес-процессы, повысить эффективность деятельности структурных подразделений, сократить общие затраты и уменьшить себестоимость продукции, увеличить количество клиентов, расширить и удержать рынок сбыта, повысить качество обслуживания потребителей и укрепить репутацию организации.

Внедрение логистических принципов в управление предприятием позволяет снизить уровень запасов на 30–50% и сократить время движения продукции на 25–45%.

Эффективная система логистики компании позволяет своевременно и адекватно реагировать на такие различные факторы внешней среды, как политические, экономические, правовые, технические, технологические, социальные, экологические.

Новый логистический подход и новая логистическая деятельность не ограничиваются лишь отдельными функциями предприятий, а затрагивает все функции и процессы общей системы создания стоимости.

Логистическое измерение всех процессов по созданию стоимости необходимо использовать осознанно, чтобы с помощью эффективных и экономически выгодных объектных потоков лучше соответствовать всем требованиям, всем рынкам сбыта и лучше отвечать всем пожеланиям клиентов, а, следовательно, усилить свои позиции в конкурентной борьбе.

Современное понимание логистики как концепции управления отвечает новым и изменившимся условиям предпринимательской деятельности. Процесс нового понимания логистики был «спровоцирован», прежде всего, изменениями в экономической практике. Поэтому логистику можно рассматривать как продукт, возникший в результате практической предпринимательской деятельности.

Особенно сильный толчок этому процессу развития давала и дает до сих пор глобализация экономики и вызванная ею интенсификация конкурентной борьбы. Одновременно выросли и требования клиентов к срокам, надежности и гибкости поставок при сохранении низких затрат на логистику. Все эти факторы выдвинули на передний план в деятельности предприятий менеджмент объектных потоков. И сейчас мы наблюдаем такую ситуацию, при которой уже недостаточно просто производить продукт высокого качества. На уровне одинаково высокого качества продукта решающим в конкурентной борьбе будет сочетание с таким же высоким качеством логистики. Надо переходить от исследования логистики, ориентированной на прошлое, к исследованиям, ориентированным на будущее. Активная работа по созданию будущей структуры обеспечит предприятиям временную фору в конкуренции, так как они своевременно могут начать развивать свои структуры и совершенствовать процессы по созданию стоимости. Используя методы исследования будущего, такие как технология создания сценариев, можно на альтернативной основе отразить будущее направление развития рамочных условий и развитие логистических структур и процессов. На этой же основе разрабатываются реалистичный и желаемый виды будущего – логистические перспективы.

Новые виды логистических услуг вырастают из тех требований, которые ставят перед логистикой электронный бизнес и электронная торговля с конечным клиентом. Эти инновационные деловые отношения требуют от логистики не только управления информационными потоками, но и оперативного выполнения задач по физическому движению грузовых потоков.

Логистика является основным фактором в конкурентной борьбе. Успех в конкурентной борьбе между предприятиями и сетями единой цепочки создания стоимости, между странами и экономическими регионами определяется в первую очередь уровнем компетенции в логистике. Так, исследования, проведенные на предприятиях, доказывают положительную взаимосвязь между эффективной логистикой и успехом в предпринимательской деятельности. Исключительное значение, которое

имеет логистика сегодня, и которым будет обладать в будущем, объясняется в первую очередь современными представлениями о логистике, а во-вторых, современным и будущим состоянием развития систем создания стоимости и экономических структур. Тенденции будущего развития позволяют предположить, что роль логистики как фактора успеха в конкурентной борьбе и в будущем будет расти.

*Сафина Г.А.
студент 4го курса
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО АФ «ТАЙМЕЕВСКАЯ»)

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы по ведению антикризисного управления на сельскохозяйственном предприятии (ООО АФ Таймеевская») на основе экономических анализов финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности. Приведены мероприятия по его финансовому оздоровлению.

Ключевые слова: аграрный сектор экономики, банкротство, коэффициент ликвидности, агрострахование, механизм оздоровления предприятия, сельское хозяйство.

Развитие аграрного сектора экономики в странах с развитой рыночной экономикой и в России показывает, что в период осуществления аграрной реформы особую популярность приобретает организация антикризисного управления.

Несмотря на ряд отрицательных направлений в динамике развития аграрной сферы экономики России и Республики Башкортостан, результаты последних лет показывают о возможностях восстановления объемов сельскохозяйственного производства, его дальнейшего роста и повышения эффективности.

На макроэкономическом уровне проводится система мер, направленных на повышение конкурентоспособности сельского хозяйства, приняты федеральные и региональные Программы развития сельского хозяйства и регулирования рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия на перспективу, осуществляются меры антикризисного регулирования сельского хозяйства. Однако их эффективность может быть достигнута на основе дополнения мерами антикризисного управления на микроэкономическом уровне – уровне сельскохозяйственных организаций.

При проведении на предприятии мер антикризисного управления составляется алгоритм методов финансового оздоровления, который включает в себя два основных этапа:

1 этап. Устранение внешних факторов банкротства.

Целью данного этапа является доведение коэффициента ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами до нормативного уровня, ликвидация просроченной кредитных задолженностей. В ходе анализа финансово-экономического состояния определяется возможность сохранения и использования производственного и рыночного потенциала предприятия.

2 этап. Устранение внутренних факторов банкротства.

Целью данного этапа является повышение рентабельности производства (или оборачиваемости оборотных активов) и платежеспособности предприятия.

Способом достижения цели на этом этапе может стать техническое переоснащение производства, смена или повышение квалификации персонала, внедрение новых технологий, перенаправление деятельности производства, работа с дебиторской и кредиторской задолженностью и т.д.

Механизм антикризисного управления вступает в силу после ухудшения финансового состояния предприятия. Эффективным методом отслеживания и прогнозирования такого состояния является применение инструментов финансового анализа, SWOT – анализа хозяйственной деятельности и другие инструменты финансового управления.

Объектом исследования и анализа на использование механизмов антикризисного управления было выбрано общество с ограниченной ответственностью Агрофирма «Таймеевская» Салаватского района Республики Башкортостан.

Основной вид деятельности агрофирмы «Таймеевская» - «Растениеводство в сочетании с животноводством (смешанное сельское хозяйство)». Организация также осуществляет деятельность по следующим вспомогательным направлениям: «Предоставление услуг в области растениеводства и животноводства, кроме ветеринарных услуг», «Разведение прочих животных», «Рыболовство», «Лесоводство и лесозаготовка», «Транспортные вспомогательные услуги» и т.д.

Но, в связи с тем, что сельское хозяйство является отраслью с низкой инвестиционной привлекательностью, вследствие его низкой доходности, что обусловлено спецификой самого аграрного производства – его низкой рентабельности и высокими природно-климатическими рисками, предприятие подлежит риску финансовой неустойчивости.

Чтобы выявить, насколько ООО Агрофирма «Таймеевская» входит в зону риска, необходимо провести анализ его финансового состояния и устойчивости. Для этого необходимо рассмотреть наиболее важные для предприятия коэффициенты.

1. Коэффициент текущей ликвидности:

$$2013г.=(2218+1811)/3095=1,3 \quad 2014г.=(174+2209)/1558=1,53$$

Из данного расчета видно, что коэффициенты находятся за пределами нормативных значений (0,5-0,8) и в динамике увеличиваются.

2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:

$$2013г.=13051/15562=0,84 \quad 2014г.=30081/1558=0,95$$

Рассчитанные коэффициенты соответствуют рекомендуемым значениям (выше 0%).

3. Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$2013г.=2218/3095=0,72 \quad 2014г.=174/1558=0,11$$

Данный коэффициент с 2013 по 2014 год существенно сократился и не соответствует рекомендуемым значениям (0,15-0,2). Данный показатель говорит о том, что у предприятия ООО АФ «Таймеевская» сократилась возможность мобилизовать денежные средства для покрытия краткосрочных задолженностей.

Рассчитанные показатели свидетельствуют о том, что коэффициенты ликвидности предприятия, имея высокий рост за исследуемый период, не показывают улучшения возможности погашения задолженности предприятия в сжатые сроки, а являются показателями по снижению его краткосрочной задолженности.

Анализ показателей ликвидности предприятия можно дополнить исследованием его платежеспособности и финансовой стабильности, т.е. определить, способно ли оно своевременно погасить наиболее срочные обязательства. Для этого можно определить платежный излишек/недостаток по каждому виду активов, расчеты которых представлены в таблице 1.

Таблица 1. Платежный излишек/недостаток по видам активов, тыс. руб.

Актив	На конец 2012 г.	На конец 2014 г.	Пассив	На конец 2012 г.	На конец 2014 г.	Платежный излишек (+), недостаток (-)	
						На конец 2012 г.	На конец 2014 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Быстро-реализуемые активы (А1)	397	174	1. Наиболее срочные обязательства (П1)	2511	705	-2114	-531
2. Средне-реализуемые активы (А2)	-	2209	2. Краткосрочные обязательства (П2)	2511	1558	-	651
3. Медленно-реализуемые активы (А3)	15165	29256	3. Долгосрочные обязательства (П3)	1012	3788	14153	25468

4. Трудно-реализуемые активы (А4)	15069	19733	4. Постоянные (фиксированные) пассивы (П4)	27108	46026	-12039	-26293
Баланс	30631	51372	Баланс	33142	52077	-	-

На 2014 г.: А1 < П1;
А2 > П2;
А3 > П3;
А4 < П4.

Из таблицы 1 видно, что баланс организации близка к критериям ограниченной ликвидности, кроме параметра А1 и П1. Платежный недостаток по первому параметру на конец 2014 г. 531 тыс.руб.

Таблица 2. Расчет данных для определения типа финансовой устойчивости ООО АФ «Таймеевская», тыс. руб.

№ п/п	Показатели	На конец 2011 г.	На конец 2013 г.	Изменение за период
1	2	3	4	5
1	Источники формирования собственных средств (капитал и резервы)	27108	46026	18918
2	Внеоборотные активы	15069	19733	4664
3	Наличие собственных оборотных средств (стр1-стр2)	12039	26293	14254
4	Долгосрочные обязательства (кредиты и займы)	1012	3788	2776
1	2	3	4	5
5	Наличие собственных и долгосрочных заемных источников, формирование оборотных средств (стр3+стр4)	13051	30081	17030
6	Краткосрочные кредиты и займы	2511	1558	-953
7	Общая величина основных источников средств (стр5+стр6)	15562	31639	16077
8	Общая сумма запасов	15165	29256	14091
9	Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств (стр3-стр8)	-3126	-2963	163

10	Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов (стр5-стр8)	2114	825	2939
11	Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников финансирования запасов (стр7-стр8)	397	2383	1986
12	Трехфакторная модель типа финансовой устойчивости	М (0,1,1)	М (0,1,1)	-

Из таблицы 2 видно, что данное предприятие относится ко второму типу – нормальной финансовой устойчивости (М(0,1,1)), и в динамике мы наблюдаем изменения по финансовому состоянию.

Так же для определения эффективности деятельности предприятия ООО АФ «Таймеевская» служит анализ показателей рентабельности.

Таблица 3. Анализ рентабельности ООО АФ «Таймеевская»

Показатели	2012 г. ,%	2013 г. ,%	Изменение, %
Рентабельность собственного капитала	1,37	0,87	-0,50
Рентабельность инвестиций	1,29	0,81	-0,48
Рентабельность реализованной продукции	0,07	0,01	-0,06
Рентабельность продаж	2,34	2,07	-0,27

Из таблицы видно, что все показатели рентабельности организации находятся на низком уровне, не соответствующим норме (1 – 10%). В динамике наблюдается снижение всех показателей, что является отрицательным фактором предприятия, отображающим понижающуюся степень прибыльности экономической деятельности предприятия.

Система антикризисного управления должна стать составным элементом управления сельскохозяйственной организацией и включать в себя способы по увеличению прибыли за счет повышения производства в настоящем времени и наращиванием рынков сбыта. В связи с этим, особое внимание необходимо уделить созданию новой маркетинговой стратегии, так как у имеющейся может проследиваться следующие отклонения:

1. Реклама на некоторые виды продукции не эффективны, либо отсутствуют.

2. Уменьшение количества мероприятий по расширению рынка сбыта, выпуска новой продукции.

3. Затраты на маркетинг и рекламу на ООО АФ «Таймеевская» составляет не более 1 % от себестоимости продукции.

Ценность образования и развития системы антикризисного управления в агрофирме и разработка условий для ее эффективной работоспособности подтверждается ее сложившейся финансовой устойчивостью. Процесс перехода к конкурентоспособному, устойчивому сельскохозяйственному

производству требует системного использования различных форм и инструментов антикризисного управления.

Антикризисное управление в сельскохозяйственных организациях значительно отличается от обычных приемов, методов и технологий управления на других предприятиях отраслей экономики. Отличительной особенностью управления сельскохозяйственными организациями связана с особенностями приспособленности к внешним и внутренним условиям на предприятии. Они проявляются в необходимости адаптации производства к изменениям не только конъюнктуры рынка сельскохозяйственных товаров, но и к меняющимся природно-климатическим условиям. Одно из непереносимых условий антикризисного управления сельскохозяйственными организациями заключается в сохранении имеющихся ресурсов для продолжения производства в условиях конкретной сельской территории, не только укрепить продовольственную безопасность, но и обеспечить занятость сельского населения, сохранить и расширить условия для его воспроизводства [1].

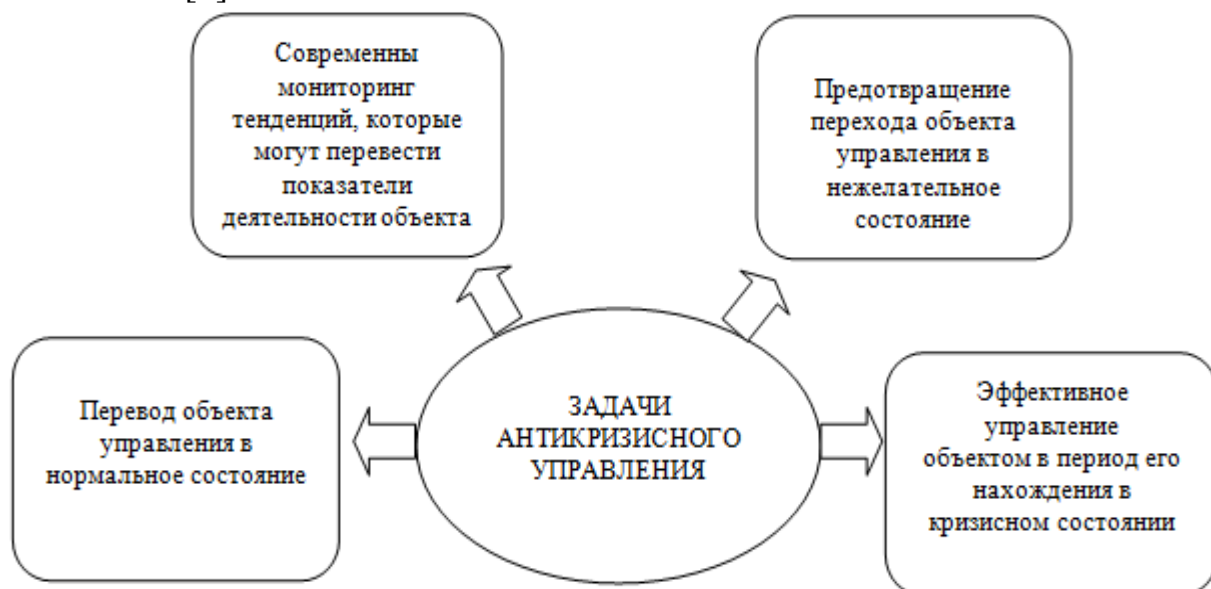


Рисунок 1 Задачи антикризисного управления

Основная задача механизма оздоровления состоит в предупреждении и преодолении кризисной ситуации в организациях сельского хозяйства (рис 1).

К внешним механизмам оздоровления сельскохозяйственной организации относятся: государственное регулирование антикризисного развития; привлечение кредитов и займов; лизинг и факторинг для привлечения основных средств производства; выпуск акций в результате процедур реорганизации.

Внутренние механизмы являются основными и наиболее радикальными направлениями экономического оздоровления и бескризисного функционирования организаций сельского хозяйства. Их можно разделить на три группы.

К первой группе относятся управленческие механизмы, которые включают создание эффективной системы управления организацией, внедрение службы маркетинга и качества работ, заинтересованность руководства в успешном функционировании организации, осуществление контроля за выполнением управленческих решений.

Вторая группа включает производственные механизмы. Это более полное использование производственной мощности организации; рациональное и полное использование материальных, трудовых, финансовых и природных ресурсов; внедрение передового опыта организации производственных процессов в сельском хозяйстве; разведение продуктивных пород животных и возделывание высокоурожайных сельскохозяйственных культур; сокращение непроизводительных расходов и потерь, внедрение режима экономии.

Третья группа состоит из рыночных механизмов: повышение качества и конкурентоспособности продукции, налаживание постоянных рынков сбыта продукции, поиск новых покупателей.

Постоянно действующим резервом повышения эффективности сельскохозяйственного предприятия является страхование аграрных рисков [3; 4].

Таким образом, постоянные и непредсказуемые изменения во внутренних и внешних условиях функционирования отрасли сельского хозяйства обуславливают объективную необходимость ее включения в процесс антикризисного управления. Наиболее эффективно предупреждать кризисные явления в сельском хозяйстве позволяет механизм государственного регулирования на основе государственной поддержки и целевых программ. В этом случае исключительно значимой становится роль органов власти федерального и регионального уровней.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 N 717 (ред. от 15.04.2014) "О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы" Режим доступа: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162737/ Консультант Плюс.
2. Валиахметова Н.З. Эффективные модели антикризисного управления в сельскохозяйственных организациях (на материалах Республики Башкортостан): автореф. дис. . канд. экон. наук : 08.00.05 / Н.З. Валиахметова .— Ижевск : Мир печати, 2009 .— 24 с.
3. Ефимов, О.Н. Агрострахование. Научно-практические рекомендации / О.Н.Ефимов - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., напечатано в России, 2012, 517 стр.
4. Ефимов О.Н. Системы организации агрострахования в мире [Электронный ресурс]/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское

Сафронова М.В.

магистрант

Маслихина В.Ю., к.э.н.

доцент

кафедра управления и права

Поволжский государственный технологический университет

Россия, г. Йошкар-Ола

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: В статье дан обзор, группировка и сравнительный анализ существующих методик оценки эффективности деятельности организаций социального обслуживания.

Ключевые слова: эффективность, социальное обслуживание населения, оценка эффективности деятельности организаций

Основным направлением стратегического развития сферы социального обслуживания населения в соответствии с Дорожной картой «Повышение эффективности и качества услуг в сфере социального обслуживания населения (2013-2018 годы)» является обеспечение доступности, существенное повышение эффективности и качества предоставления населению социальных услуг [1], что потребует формирования целостной системы оценки качества и эффективности оказания социальных услуг населению. На сегодняшний день разработано и используется множество методик оценки эффективности деятельности социальных учреждений, которые базируются на разных подходах и методах. Обзору существующих методик оценки качества предоставления социальных и эффективности деятельности социальных учреждений и их сравнительному анализу посвящена данная статья.

Информационную базу исследования составили официальные данные органов управления сферой социального обслуживания населения субъектов Российской Федерации, данные периодических изданий и интернет ресурсы. В качестве методов исследования были использованы контент-анализ, инвент-анализ, метод сравнения.

Анализ существующих методик оценки эффективности деятельности организаций, в том числе и организаций социального обслуживания населения, применяемых в последние годы в субъектах Российской Федерации, позволяет выделить три группы методик: методики оценки эффективности организации в целом, методики оценки эффективности

предоставления социальных услуг населению и комплексные методики (табл. 1).

Таблица 1 – Методики оценки эффективности деятельности организаций социального обслуживания

Методики оценки эффективности организации в целом	Методики оценки эффективности предоставления социальных услуг населению	Комплексные методики
SWOT-анализ Метод «задачи — результаты» Метод «задачи — затраты» Оценочная карта	Параметрический метод Социологические методы (анкетирование, интервью)	Единая методика оценки Министерства труда и социальной защиты РФ от 1.07.2013 №287 «О методических рекомендациях по разработке органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления показателей эффективности деятельности подведомственных государственных (муниципальных) учреждений социального обслуживания населения, их руководителей и работников по видам учреждений и основным категориям работников»

К первой группе методик оценки можно отнести SWOT-анализ, который представляет собой процедуру, основанную на экспертных оценках. SWOT-анализ позволяет оценить эффективность деятельности организации, ее сильные и слабые стороны, а также перспективы развития в будущем.

К анализируемой группе методик можно также отнести два метода: «задачи-результаты» и «задачи-результаты-затраты». При реализации метода «задачи — результаты» предполагается, что деятельность любой социальной организации регламентируется положением (уставом), в котором описываются задачи организации. Степень выполнения поставленных задач можно рассматривать как оценку деятельности организации. Развитием данного метода является метод «задачи-результаты-затраты». Затраты организации для определенных категорий людей, нуждающихся в социальной защите, становятся третьим важнейшим элементом триады. Затраты учитываются дважды: как необходимые ресурсы для решения поставленных задач и как потраченные ресурсы на фактически достигнутые результаты.

Еще одной методикой оценки эффективности деятельности является оценка на основе специально разработанной оценочной карты [3], набор критериев оценки в данной методике варьируется в зависимости от специфики организации и ожидаемых от оценки результатов.

Наибольшее распространение среди второй группы методик получили параметрический и социологический методы [4].

Параметрический метод предполагает сопоставление двух ключевых параметров: прежнее состояние получателя социальных услуг и нынешнее состояние получателя социальных услуг. Данный метод предполагает описание состояния получателя социальных услуг «на входе» (до обращения в организацию социального обслуживания) и «на выходе» (после обращения в организацию социального обслуживания). Разница между этими двумя параметрами представляет собой эффект или результат, свидетельствующий об эффективности социального обслуживания.

Социологические методы, такие как анкетирование и опросы, остаются традиционными методиками получения оценочной информации об эффективности предоставления социальных услуг.

Анкетный опрос позволяет получить оценки как в описательном виде (с помощью слов и выражений, их градаций по уровням), так и в количественном представлении (с использованием той или иной оценочной шкалы). При необходимости, оценочную информацию, полученную с помощью анкетного опроса, дополняют уточняющими интервью.

В целях применения единой методики оценки начиная с 2013 г. в соответствии с приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 1 июля 2013 г. №287 «О методических рекомендациях по разработке органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления показателей эффективности деятельности подведомственных государственных (муниципальных) учреждений социального обслуживания населения, их руководителей и работников по видам учреждений и основным категориям работников» во всех субъектах Российской Федерации проводится оценка эффективности деятельности подведомственных организаций [2]. Данную методику можно отнести к комплексным методикам.

Перечень показателей эффективности деятельности организаций и критерии оценки результативности работы их руководителей и работников сформированы таким образом, чтобы позволить комплексно и объективно оценить результаты работы по удовлетворению граждан качеством и количеством предоставленных социальных услуг в сфере социального обслуживания, а также по стимулированию к повышению профессионального уровня работников учреждения.

В рамках оценки эффективности деятельности анализу подлежат: основная деятельность организации; финансово-экономическая деятельность и исполнительская дисциплина организации (руководителя) и деятельность организации (руководителя), направленная на работу с кадрами [2].

Обзор и сравнительный анализ методик оценки эффективности деятельности организаций социального обслуживания выявил большое многообразие в применяемых методических подходах в проведении оценочных процедур. Методики первой и второй группы, как правило, востребованы при проведении оценочной процедуры, направленной на оценку эффективности выполнения определенной задачи, стоящей перед организацией. Комплексные методики позволяют сделать оценку всех сторон деятельности организации, в том числе и непосредственными потребителями услуг. При разработке комплексных методик в них можно использовать элементы методик первой и второй группы.

Оценочные процедуры постоянно развиваются и совершенствуются. Можно утверждать, что проблемы повышения эффективности и качества социальных услуг, а также их оценка будут важнейшим направлением развития системы социальной защиты населения в ближайшие годы.

Использованные источники:

1. Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 650 «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Повышение эффективности и качества услуг в сфере социального обслуживания населения (2013-2018 годы)».
2. Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 1 июля 2013 г. № 287 «О методических рекомендациях по разработке органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления показателей эффективности деятельности подведомственных государственных (муниципальных) учреждений социального обслуживания населения, их руководителей и работников по видам учреждений и основным категориям работников».
3. Социальная квалиметрия, оценка качества и стандартизации социальных услуг: Учебник для бакалавров / И.С. Романычев, Н.Н. Стрельникова, Л.В. Топчий и др. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 184 с.
4. Эффективность социальной работы. – Режим доступа: <http://soc-work.ru/article/320>.

*Севостьянова В.Г.
студент
Институт сферы обслуживания и
предпринимательства
филиал ДГТУ
Россия, г. Шахты*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО СЕРВИСА В РОЗНИЧНОМ ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: в статье рассматриваются направления информационного сервиса в розничном торговом предприятии.

Ключевые слова: информационный сервис, розничная торговля, эффективность, мерчендайзинг, акция, реклама.

Современная рыночная экономика направлена на более полное удовлетворение многообразных личных потребностей населения, в связи с этим для достижения наилучших конечных результатов возникает необходимость в повышении эффективности торговли. Конечным звеном товародвижения от изготовителя к потребителю является розничная торговля, она включает в себя как продажу товаров населению для личного потребления, так и организациям, предприятиям, учреждениям для коллективного пользования.

Розничные торговые предприятия играют большую роль в функциях розничной торговли: исследовании спроса на конкретные виды товаров на рынке; осуществлении поиска поставщиков товаров, необходимых для розничной торговли; проведении операций по оплате, приемке, хранении, маркировке товаров, установлении их цен; оказании поставщикам, потребителям, транспортно-экспедиционных, консультационных, рекламных и информационных услуг. В настоящее время насыщение всех рынков товарами таково, что торговым предприятиям приходится буквально биться за каждого покупателя. Это приводит к пониманию того, что необходимо совершенствовать организацию эффективной деятельности предприятий розничной торговли. Для любого торгового предприятия сбыт товаров очень важен, так как объем сбыта товаров определяет другие показатели (величину доходов, прибыли, уровень рентабельности предприятия). Каждому торговому предприятию необходимо разработать направления совершенствования деятельности предприятия и обоснование факторов, изменяющих механизм хозяйствования в системе управления финансовым состоянием предприятия [1].

Информационный сервис, предоставляемый покупателю, характеризуется совокупностью различного рода информации о предлагаемых товарах и услугах, а также системой средств и методов, обеспечивающих оперативный доступ покупателя к необходимой ему информации. Системы информационного сервиса адресуются покупателю, который является для производственно-сбытовой системы внешним

элементом. Традиционные информационные услуги, существовавшие ранее параллельно с процессом снабжения покупателя сопроводительной документацией, теперь резко увеличиваются в объеме и приобретают новые качества.

Рекламная деятельность становится все более широкой. В ней находят свое отражение: сведения о предлагаемом спектре модификаций; условиях оплаты; системе предоставляемых льгот, скидок и кредитов; системе транспортировки, погрузки и разгрузки; о системе гарантий, порядке предъявления претензий и способах их удовлетворения др. Современная рекламная деятельность использует новейшую коммуникационную и информационную технику и территориальные компьютерные сети. Наибольшие возможности в этом отношении предоставляет глобальная сеть Интернет. Основными средствами рекламы являются: печатная реклама (журналы, каталоги, буклеты, листовки и др.). Хороший эффект привлечения внимания покупателей дают собственные печатные СМИ, сообщающие о текущих ценах, скидках, распродажах, подарках, схема расположения отделов или товаров в магазине.

Каждое предприятие в своей деятельности стремится достичь максимума прибыли, которая в целом зависит от эффективности деятельности предприятия. В целях повышения эффективности деятельности торгового предприятия часто в магазинах встречаются на ценниках слова «скидки», «акция», которые невольно побуждают сосредоточить внимание покупателя. Подобные методы называются рекламными акциями. Цели, которые преследуют проведением рекламных акций в магазинах: стимулирование покупателя к приобретению определенного товара или группы товаров, товара, который уже не пользуется должным спросом; проведение акций с целью знакомства потребителя с определенным видом продукции или услуги.

Немаловажным средством для повышения эффективности деятельности торговых предприятий является новое направление информационного сервиса мерчендайзинга, способствующего стимулированию розничных продаж через привлечение внимания покупателей к определенным маркам или группам товаров в местах продаж без активного участия специального персонала. Мерчендайзинг делает товар легко доступным для потребителя и продавца. Правильная выкладка товара мерчендайзерами и рекламные материалы напоминают покупателю о товарах фирмы и влияют на решение о покупке. Раскладка товаров с учетом мерчендайзинга позволяет не только значительно расширить объем продаж, но и более рационально управлять торговыми запасами. Расширенная информация о товарах в условиях значительного ассортимента реализуемой продукции позволяет улучшить качество обслуживания и повысить реализацию товаров. Внедрение элементов мерчендайзинга

оказывает эффективное воздействие как на обеспечение населения товарами, так и на финансово-экономическую деятельность предприятий торговли [2].

Немаловажную роль в повышении эффективности деятельности торговых предприятий играют дисконтные карты, которые активно используются в современном мире шопинга. В Россию система использования такого стимула для покупок в конкретном магазине пришла довольно недавно, в зарубежных странах эта система налажена и работает,

как часы. С помощью дисконтных карт экономятся деньги при покупках в магазинах. Карты постоянного покупателя бывают: скидочные и накопительные. Скидочные дисконтные карты выдаются с фиксированной либо накопительной скидкой, которая увеличивается после совершения определенного количества покупок. Применение дисконтной системы создает сеть постоянных потребителей. Предоставление скидок является тем рычагом, который управляет движением потока покупателей, так как покупатель всегда отдаст предпочтение той торговой сети, которая дает ему скидку на стоимость своей продукции [3].

Цель данной публикации показать какое огромное влияние на эффективность производственной деятельности торгового предприятия оказывает информационный сервис. Информационный сервис, предоставляемый покупателю, характеризуется всей совокупностью различного рода информации о предлагаемых товарах и сопровождающих их услугах, а также системой средств и методов, обеспечивающих оперативный доступ покупателя к необходимой ему информации.

Использованные источники:

- 1.Бузукова Е. Ассортимент розничного магазина. // Методы анализа и практические советы. - СПб: Питер. - 2013. - 176с.
- 2.Брагина Л.А. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация. - М.:ИНФРА-М, 2012. - 219с.
- 3.Елагин Ю.А. Технология и коммерческая деятельность. Розничная торговля. // Учеб. пособие. - М.: Екатеринбург, 2012. - 298с.

Серебрякова А.Д.

студент

УлГТУ

Бенько Е.В.

научный руководитель

Россия, г. Ульяновск

РОЛЬ КОМАНДЫ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В настоящее время тема роли команды в управлении организацией все чаще поднимается, когда речь заходит об эффективной работе предприятия. Команда играет очень важную роль в принятии управленческих решений. Команда - это небольшое число людей со взаимодополняющими навыками, людей, которые собраны для совместного решения задач в целях повышения

производительности и в соответствии с подходами, посредством которых они поддерживают взаимную ответственность.

В России команды на предприятии ещё не так сильно развиты как за рубежом. Это связано с медленным переходом российской экономики к рыночной структуре. В Европе и Америке руководители даже среднего и малого бизнеса уделяют большое внимание командной игре на своем предприятии, и тратят не малые суммы денег на правильное обучение и сплочение этих команд. За частую руководители нанимают коучеров, специалистов по созданию структуры персонала, кадровой политике и стратегиям кризисного менеджмента. Они проводят психологические тренинги для персонала компании.

Внутрифирменное обучение заметно отличается по направленности от школьного или вузовского. Знания и умения носят не общий (общеобразовательный или профессионально-образовательный) характер; они непосредственно направлены на повышение эффективности производственной деятельности. Корпоративный тренинг максимально конкретен, и если это не так, то это либо не тренинг, либо плохой тренинг. Направленность корпоративного обучения функциональна: его задача — поддержать и повысить результативность организации. Недавние исследования, проведенные в 3200 американских компаниях Р. Земски и С. Шамаколе (Университет штата Пенсильвания), показали, что 10%-е увеличение расходов на тренинг персонала дает прирост производительности труда 8,5%, в то время как такое же увеличение капиталовложений дает прирост производительности только 3,8%. [1]

Ситуационные игры могут быть простыми и очень сложными, воспроизводящими почти реальную производственную ситуацию, такие игры (по-английски "*simulation*") могут длиться от нескольких часов до нескольких дней. Правда, сложные, занимающие несколько дней игры, так популярные в прошлом, все меньше востребованы сегодня — люди экономят время и хотят научиться быстрее. Примером относительно простой игры может служить известная игра "Строим башню", впервые разработанная Кларком Абтом и проведенная в 1965 году. Жаль, что эта игра из-за частого и непрофессионального ее использования почти потеряла свою привлекательность. Разработкой игр занимаются специалисты, стоимость игры колеблется от \$1000 до \$50000 (если такая игра-симуляция сделана под конкретного заказчика и проводится самим дизайнером). Существуют энциклопедии деловых игр, их чаще всего приобретают Отделы обучения для проведения тренингов. [2]

Внедрением команд можно добиться серьезного увеличения показателей предприятия, а именно:

- увеличение производительности;
- снижение издержек производства, повышением контроля и качества;
- сокращение цикла выполнения работ;

- сокращение задержек поставок;
- ускорение оперативного управления.

Эффективность команды в значительной степени определяется личными качествами ее членов и взаимоотношениями между ними. Каждый должен быть готов направить все свои способности и знания на решение командной задачи.

Подбирая людей в команду, осуществляется выбор, исходя из имеющихся у них навыков, знаний и опыта. Но для достижения командной эффективности важны не только навыки, знания и опыт, но в равной степени личные качества и личностные характеристики членов команды.

Когда люди работают в составе одной группы или команды, каждый из них выполняет роли двух типов: функциональную, базирующуюся на профессиональных навыках и практическом опыте, и командную, в основе которой лежат личностные особенности.

Командную роль можно рассматривать как характеристику качества применения индивидуальных навыков и опыта, составляющих содержание выполняемой функциональной роли.

Мотивация - одна из основных функций деятельности любого управляющего, и именно с ее помощью оказывается воздействие на персонал предприятия.

Функция мотивации заключается в том, что она оказывает влияние на трудовой коллектив предприятия в форме побудительных мотивов к эффективному труду, общественного воздействия, коллективных и индивидуальных поощрительных мер. Указанные формы воздействия активизируют работу субъектов управления, повышают эффективность всей системы управления предприятием, организацией.

Сущность мотивации заключается в том, чтобы персонал фирмы выполнял работу в соответствии с делегированными ему правами и обязанностями, сообразуясь с принятыми управленческими решениями.

При планировании и организации работы руководитель определяет, что конкретно должна выполнить возглавляемая им организация, кто, как и когда, по его мнению, должен это сделать. Если выбор этих решений сделан эффективно, то руководитель получает возможность координировать усилия многих людей и сообща реализовывать потенциальные возможности группы работников.

Главная задача с точки зрения мотивационного процесса работников - это сделать их не столько обладателями средств производства, сколько владельцами своей собственной рабочей силы.

Руководители воплощают свои решения в дела, применяя на практике основные принципы мотивации. Люди, трудящиеся в современных организациях, обычно гораздо более образованны и обеспечены, чем в прошлом, поэтому мотивы их трудовой деятельности более сложны и

трудны для воздействия. Эффективность мотивации, как и другие проблемы в управленческой деятельности, всегда связаны с конкретной ситуацией.

Подводя итог, необходимо отметить, что команда в современной организации играет важную роль в принятии управленческих решений, формировании успешной стратегии, и увеличения экономических показателей предприятия.

Использованные источники:

1. Кларин М.В., Корпоративный тренинг от А до Я, М., «Дело», 2002 г., с. 110.
2. Аксенова О.А., Организация корпоративной системы обучения. Проблемы повышения квалификации кадров и инвестиций в человеческий капитал, СПбПУ, 2005 г., с. 65.
3. Электронный ресурс. Режим доступа <http://www.scienceforum.ru/2014/506/1769> (дата обращения 04.06.2015).
4. Электронный ресурс. Режим доступа http://www.markus.spb.ru/navalochnaya/upr_izmcom.shtml (дата обращения 04.06.2015).
5. Электронный ресурс. Режим доступа <http://www.syntone.ru/library/books/content/4263.html> (дата обращения 04.06.2015).

*Скрыдлова Ю.А.
студент 6 курса*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Московский государственный университет пищевых производств»
Россия, г. Москва*

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ВЕЛИКОУСТЮГСКИЙ ЛИКЕРО-ВОДОЧНЫЙ ЗАВОД»

Аннотация: Статья посвящена результатам проведенного анализа экономических показателей деятельности ОАО «Великоустюгский ликеро-водочный завод». Рассмотрена динамика изменения экономического состояния предприятия за последние 3 года. Представлены сводные итоги показателей рентабельности.

Ключевые слова: анализ, технико-экономические показатели, рентабельность, эффективность деятельности.

Рассмотрим в динамике за 3 последние года основные экономические показатели деятельности ОАО «Великоустюгский ликеро-водочный завод».

Основные технико-экономические показатели деятельности приведены в таблице 1.

Так, выручка от реализации за 3 года увеличилась на 54403 тыс. руб., или на 156,8%. Следует отметить, что продукция организации требует достаточной фондовооруженности.

Прибыль от продаж увеличилась за анализируемый период на 1251 тыс. руб, а чистая прибыль возросла на 5623 тыс. руб.

За три года возросла численность работающих на 3 человека, а годовой фонд заработной платы увеличился на 161,4%, соответственно, средняя заработная плата на одного работника увеличилась на 8573,99 руб.

Таблица 1 – Основные технико-экономические показатели работы ОАО «Великоустюгский ликеро-водочный завод» за 2012-2014 годы

Наименование показателя	Единицы измерения	2012 год	2013 год	2013 /2012, (+, -)	2014 год	2014 /2013, (+, -)
Выручка от реализации	тыс. руб.	95782	116461	20679	150185	33724
Выпуск продукции в натуральном выражении	тыс. дал	95,90	114,70	18,80	147,05	32,35
Себестоимость товаров, продукции, работ, услуг	тыс. руб.	67719	83333	15614	115465	32132
Валовая прибыль от реализации	тыс. руб.	28063	33128	5065	34720	1592
Прибыль от продаж	тыс. руб.	18123	22144	4021	19374	-2770
Прибыль отчетного года	тыс. руб.	646	1073	4021	6269	5196
Среднесписочная численность работников	чел.	116	116	0	119	3
Годовой фонд заработной платы	тыс. руб.	20816	24591	3775	33598	9007
Средняя заработная плата на одного работающего	руб./ чел.	14954,02	17665,95	2711,90	23528,01	5862,06
Производительность труда на одного работающего в натуральном выражении	тыс. дал-чел.	0,83	0,99	0,16	1,24	0,25
Трудоёмкость продукции	тыс. чел. дн.	32,01	32,01	0,00	32,80	0,79
Доля загрузки мощностей	%	15,0	18,0	3,0	23,2	5,2
Рентабельность продаж	%	23,34	23,48	0,14	14,81	-8,53
Общая сумма дебиторской задолженности	тыс. руб.	40144	49582	9438	55688	6106
Общая сумма кредиторской задолженности	тыс. руб.	40584	42490	1906	45639	3149
Среднегодовая стоимость	тыс.	37670,0	39415,5	1745,5	43867,0	4451,5

ОПФ	руб.					
Фондоотдача	руб./ руб.	2,54	2,95	0,41	3,42	0,47
Фондоемкость	руб./ руб.	0,39	0,34	-0,05	0,29	-0,05
Фондовооруженность	тыс. руб./ чел.	324,74	339,79	15,05	368,63	28,84

Рентабельность продаж снизилась на 8,53%, что свидетельствует о снижении эффективности реализационной деятельности организации.

Возросли суммы дебиторской и кредиторской задолженности соответственно на 138,72% и 112,46%. Положительно, что рост дебиторской задолженности опережает рост кредиторской задолженности.

Среднегодовая стоимость основных средств предприятия на конец периода составила 43867 тыс. руб., увеличившись за 3 года на 6197 тыс. руб., в составе основных средств находятся здания, автотранспорт и незавершенное строительство.

За рассматриваемый период произошел рост фондоотдачи до 134,65% при снижении фондоемкости на 25,73%, что говорит о повышении эффективности использования основных производственных фондов предприятия.

Фондовооруженность возросла за рассматриваемый период на 113,52%, что говорит о пополнении и обновлении основных средств.

Объем выпуска продукции в натуральном выражении увеличился с 95,9 тыс. дал до 147,05 тыс. дал, т.е. на 153,33%. Соответственно, возрастает и производительность труда на одного работающего на 0,41 тыс. дал на человека.

Трудоемкость продукции незначительно растет на 102,5%, доля ручного труда составляет в среднем 34%, т.е. основная масса производства автоматизирована.

При этом доля загрузки производственных мощностей также возрастает с 15% до 23,2%, но все-таки пока еще этот показатель невысок.

В настоящее время предприятие находится в условиях жесткой конкуренции, производит объемы, не соответствующие объемам реализации продукции, работая «на склад».

В современных условиях ОАО «Великоустюгский ликеро-водочный завод», как и многие промышленные предприятия России, страдает от постоянно растущих цен на материалы, тарифов на энергоносители. Поэтому вынуждено увеличивать цены на свою продукцию и при всем этом находится на достойном конкурентоспособном уровне.

Оценим рентабельность предприятия с помощью перечисленных далее показателей и результаты сведем в таблицу 2.

Рентабельность продукции снизилась в 2014 году по отношению к 2013 году на 9,68%, а к 2012 году на 11,37%.

Рентабельность продаж в сравнении с 2013 годом снизилось на 5,33%, а с 2012 годом на 6,18%.

Таблица 2 – Сводные итоги показателей рентабельности, проценты

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год	2014/2013, (+, -)	2014/2012, (+, -)
Р продукции	41,44	39,75	30,07	-9,68	-11,37
Р продаж	29,30	28,45	23,12	-5,33	-6,18
Р производственной деятельности	0,68	0,93	4,36	3,43	3,68
Р собственного капитала	1,23	1,57	7,19	5,62	5,96
Р инвестиционного капитала	0,81	1,10	5,32	4,22	4,51
Р всего капитала	22,90	23,85	21,28	-2,58	-1,62
Р оборотных активов	37,74	42,60	39,83	-2,77	2,09
Р внеоборотных активов	58,21	54,86	45,68	-9,18	-12,54

Наблюдается увеличение рентабельности производственной деятельности, то есть с каждого рубля своей продукции предприятие в 2014 году стало иметь прибыли на 3,68% больше, чем в 2012 году.

Наблюдается значительный рост рентабельности капитала. Произошло увеличение суммы прибыли, приходящейся на единицу собственного капитала в 2014 году на 5,96% в результате роста чистой прибыли у предприятия.

Наблюдается значительный рост рентабельности инвестиционного (перманентного) капитала. Произошло увеличение суммы прибыли, приходящейся на единицу инвестиционного капитала в 2014 году на 4,51% в результате роста чистой прибыли у предприятия.

Уменьшение рентабельности всего капитала предприятия на 1,62% к 2012 году (на 2,58% к 2013 году) свидетельствует о снижении эффективности использования капитала предприятия в целом за период с 2012 по 2014 годы.

Наблюдается небольшой рост рентабельности оборотных активов на 2,09% в 2014 году по отношению к 2012 году и снижение на 2,77% к 2013 году.

Эффективность использования внеоборотных активов снизилась на 12,54% за 3 года.

Таким образом, ОАО «Великоустюгский ликеро-водочный завод» является рентабельным и развивающимся предприятием, которое финансирует свою деятельность как за счет собственных, так и за счет привлеченных средств.

Эффективность деятельности предприятия в динамике за 3 года в целом возрастает.

Использованные источники:

1. Шадрин Г.В. Экономический анализ. – М.: Юрайт, 2014. – 516 с.

2. Мельник М.В., Кривцов А.И., Горлова О.В. Комплексный экономический анализ – М.: Инфра-М, 2014. – 368 с.
3. Войтоловский Н.В., Калинина А.П. Комплексный экономический анализ предприятия. – СПб.: Питер, 2010. – 256 с.

*Старкова К.А.
магистрант 2 курс
Дегтярев А.С., к.э.н.
Северо-Кавказский Федеральный Университет
Россия, г. Ставрополь*

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ПРОДАЮЩИХ БАНКОВСКИХ СОТРУДНИКОВ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ БИЗНЕСА

Аннотация:

В статье представлен авторский взгляд на проблематику оценки производительности сотрудников банков, обслуживающих физических лиц. Сформулированы принципы и подходы к проведению данной операции.

Ключевые слова:

Производительность; коммерческие банки: инструмент; физические лица; обслуживание клиентов; прибыльность.

Обслуживание физических лиц коммерческими банками происходит через два основных канала: современные инфо-коммуникационные и классическая фронт-линия продающих сотрудников.

По некоторым оценкам интернет банкинг в России пользуется не более 12% от общего числа пользователей интернета, мобильным банком – в 10 раз меньше чем США [1]. Использование информационных технологий позволяет в режиме реального времени оценивать эффективность работы каждого инструмента и своевременно вносить коррективы в процесс продаж банковских продуктов. Сформированный тренд подтверждает перспективу перевода обслуживания клиентов в дистанционный формат, но на текущем этапе его доля в общем объеме бизнеса незначительна.

В связи с этим возникает необходимость оценки и, как следствие, управление производительностью сотрудников банка, продающих продукты физическим лицам. Термин «производительность» в данном контексте характеризует отношение количества продуктов, проданных за единицу времени.

Учитывая разнообразие предлагаемых услуг, на первом следует провести хронометраж и оценку трудозатрат на каждый продукт. Очевидно, что ипотечный кредит более «долгий», чем потребительский или кредитная карта. В результате мы получаем матрицу следующего вида.

Таблица 1. Хронометраж

Категория сотрудника	Банковский продукт	Среднее время, мин.	Трудозатраты, ч/час	Доходность,
...	Потребительский кредит			
...	Вклад			
...	Кредитная карта			

При формировании данной матрицы необходимо руководствоваться несколькими принципами:

1) Оценку следует проводить не менее чем по 50% сотрудников на каждой территории присутствия. Расчет данных по генеральной совокупности является избыточным и требует дополнительных временных и денежных ресурсов. Учитывая человеческий фактор проверяющих, снижение указанного уровня может привести к значительному искажению фактических данных.

2) Необходим учет всех видов продуктов и совершаемых транзакционных операций, а также их группировка при сопоставимости характеристик.

3) Введение дополнительного корректирующего коэффициента для сотрудников, работающих в должности в среднем менее 3 мес. Опытные сотрудники, как правило, быстрее и качественнее выполняют свои обязанности.

4) Расчёт доходности представляет собой трудоемкий процесс, зависящий от множества факторов изменяющихся в течение времени: стоимость привлечения и размещения ресурсов, фонд оплаты труда сотрудников, маржинальные ставки, стоимость транзакционной операции и т.д. Поэтому в данном виде работ он является индикативным показателем и не требует высокого уровня точности. Тем не менее, он позволяет принимать более эффективные управленческие решения в соответствии с текущей внешней экономической ситуацией и определенной стратегией банка.

Учитывая вышеизложенное, можно утверждать, что процесс оценки производительности сотрудников банка является необходимым условием управления процессом продаж и повышения прибыльности банка. Однако он требует соблюдения определенных требований, позволяющих получить максимальный эффект.

Использованные источники:

1. http://forumifin.ru/i/editor_files/ifin-2010_outofthebox_digital_marketing.pdf

ПРОБЛЕМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЕНЧМАРКИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: В статье раскрывается понятие бенчмаркинга, выявляются основные проблемы использования бенчмаркинга в современных условиях.

Ключевые слова: Бенчмаркинг, конкурентоспособность, качество, лидерство, издержки.

Для начала, поясню, что же такое бенчмаркинг. Безусловно, бенчмаркинг это один из самых эффективных инструментов управления в зарубежных странах. В России же новомодное слово используется в качестве элемента стратегии фирмы, что позволяет достичь более эффективного управления и повышения привлекательности на рынке.

Банчмаркинг – это процесс сравнения и выявления лучших качеств, как в целом, так и в определенной области, и адаптация выявленных качеств, с целью повышения эффективности и конкурентоспособности вашей организации. В общем это реинжиниринг, реорганизация, мониторинг, инновационный и стратегический менеджмент, консалтинг объединенные в единую систему, но только в нашей стране эта система еще не развита на достаточном уровне.

Можно так же сказать, что бенчмаркинг – это система обмена передовым опытом, новыми знаниями; это анализ финансовых, экономических, социальных, технических и пр. показателей, анализ процессов, выявление положительных и отрицательных характеристик и способов применения лучшего опыта на своей организации.

Интересен тот факт, что подавляющее большинство фирм не желает делиться опытом, т.е «выращивать» себе конкурентов. Ведь именно бенчмаркинг служит фирме процессом, который повышает конкурентоспособность. Хотя, бенчмаркинг может проводиться и между фирмами работающими в абсолютно разных отраслях. Например, это может быть бенчмаркинг маркетинговой стратегии или кадровой политики, так же это может быть анализ отделов логистики, отвечающих за доставку товара и пр.

А вот фирмы из одной отрасли предпочитают открытому бенчмаркингу такие методы, как «промышленный шпионаж» или «сарафанное радио». Уточню, что в отличие от шпионажа, это самое «радио» не является достоверным источником и информация, полученная подобным образом, чаще всего является «уткой» или приукрашенной действительностью.

В Интернете можно найти информацию о том, что компания Xerox в 1983 году сформулировала главный принцип предпринимательской деятельности : «Лидерство на рынке определяется качеством». На данном этапе развития страны качество далеко не на первой строке рейтинга. Предпринимателей больше интересуют прибыль и сокращение издержек, не побоюсь это заявить.

Лучший маркетинг в мире – это еще один довольный клиент. И не важно купил ли он вкусное и свежее молоко или вылечил зуб в местной стоматологической клинике. И продукт и услуга должны быть качественными.

Итак, выявим проблемы в использовании бенчмаркинга.

1. Не достаточно развита система менеджмента качества и управления.

2. Развитие сети бенчмаркинга тормозится приоритетами руководства компаний, а именно лидерством и прибылью.

3. Нежелание ведущих фирм делиться передовым опытом, чтобы не создавать себе конкурентов.

Можно сделать вывод, что в нашей стране бенчмаркинг это давно забытое старое, которое, к сожалению, в современных условиях не желают возвращать и улучшать, предпочитая делать акцент на политику получения прибыли, а не на качество продукции и услуг. Хотя качество несомненно должно быть на первом месте, т.к именно качество повышает конкурентоспособность фирмы, а не сокращение издержек, которые ведут в большинстве своем лишь к экономии средств и понижению спроса.

Стяжкин И.И., к.т.н.

доцент, заведующий кафедрой «Финансовый менеджмент»

Павлов М.М.

магистрант 1 курс

экономический факультет

Набережночелнинский филиал

Институт экономики, управления и права

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАВТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ
СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НА ПРИМЕРЕ
ООО «ЧЕЛНЫЛИФТМОНТАЖ»**

В современных условиях экономики эффективно функционирующие предприятия должны формировать оптимальную структуру капитала, так как она является залогом осуществления нормальной деятельности. Максимизация прибыли также является результатом оптимально сформированной структуры капитала организации. Предприятиям необходимо постоянное управление имеющейся структурой капитала, которое включает в себя ее оценку, отслеживание динамики и изменений,

планирование и разработку мероприятий по совершенствованию структуры капитала.

Рассмотрим представления авторов о понятии структуры капитала. Луценко С.И. под структурой капитала понимает соотношение собственного и заемного капитала, что, по-нашему мнению, не совсем точно отражает исследуемое понятие [4. С. 58].

Чараева М.В. под оптимальной структурой капитала понимает соотношение собственного и заемного капитала, при котором максимизируется рыночная стоимость предприятия, обеспечиваются оптимальные пропорции между уровнем финансовой устойчивости и уровнем рентабельности собственного капитала [7. С. 11].

По нашему мнению, капитал организации — это стоимость, авансированная в производство с целью извлечения прибыли и обеспечения на этой основе расширенного воспроизводства.

Оценка структуры капитала организации – это важный этап анализа ее деятельности. Структура капитала является основой для формирования имущества предприятия. От правильно сформулированной структуры капитала зависит финансовая устойчивость, платежеспособность и деятельность организации в целом. В составе структуры капитала организации присутствует собственный и заемный капитал, который в свою очередь делится на долгосрочный и краткосрочный заемный капитал.

Собственные средства находятся у предприятия постоянно и могут быть использованы в любое время и в любом направлении, заемные находятся в распоряжении предприятия временно и должны быть возвращены владельцу в оговоренный срок. Привлекать средства от третьих лиц – нормальное явление в бизнесе, но использовать их надо эффективно, чтобы они принесли прибыль в размере не ниже процентов, которые надо заплатить за их использование. И уж совсем недопустимо расходовать заемные средства на потребление, поскольку в этом случае возвращение их становится проблемой [2. С.10].

Оптимальность сформированной структуры капитала в первую очередь определяется соотношением собственных и заемных средств. По мнению ученых-экономистов, оптимальное соотношение составляет 1:1, однако, в современных условиях, превышение заемных средств над собственными вполне можно считать нормой, так как это позволяет расширить деятельность организации, увеличить ее обороты и значительно максимизировать прибыль организации. Но, сильное превышение заемных средств над собственными, на определенном этапе может стать отрицательным фактором, так как будет снижаться прибыль организации. В связи с этим, каждой организации нужно индивидуально оценивать сложившуюся структуру капитала, анализировать ее влияние на финансовое состояние и изменение финансовых результатов.

По мнению Шеремета А.Д. и Ионовой А.Ф., основными показателями, характеризующими эффективность сформированной структуры капитала являются коэффициент автономии и коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (плечо финансового рычага) [8. С.386].

Нами была проанализирована структура капитала ООО «Челнылифтмонтаж». ООО «Челнылифтмонтаж» фактически осуществляет следующие виды деятельности: ремонт, техническое обслуживание и эксплуатация лифтов; монтаж, демонтаж и пусконаладочные работы, капитально-восстановительные ремонты лифтов.

В составе капитала ООО «Челнылифтмонтаж» преобладает заемный капитал. Доля собственного капитала снизилась за 2011-2013 гг. с 31,02% до 23,55%. Долгосрочные заемные средства в ООО «Челнылифтмонтаж» были только в 2011 году, их доля равна 1,68%. Доля краткосрочных обязательств в 2011 году составляла 67,30%, в 2012 году она снизилась до 60,40%, а в 2013 году она выросла до 76,45%. Сформированная структура свидетельствует о сильной зависимости организации от внешних источников финансирования и отрицательно сказывается на финансовой устойчивости организации.

Коэффициент автономии не соответствует нормативному значению на протяжении 2011-2013 гг., к концу изучаемого периода его значение снижается до 0,24 ед. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств не соответствует нормативу и увеличивается до 3,25 ед. к концу 2013 года, что является отрицательным фактором. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами на протяжении 2011-2013 гг. соответствует нормативным значениям, однако, наблюдается тенденция снижения данного показателя. Отрицательная динамика коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость, свидетельствует об увеличении зависимости от внешних кредиторов.

Отрицательно деятельность ООО «Челнылифтмонтаж» характеризует тот факт, что в 2011-2012 гг. на предприятии абсолютная финансовая устойчивость, в 2013 году ситуация изменяется и на предприятии кризисное финансовое состояние. Данный факт подтверждает то, что структура организации не совершенна и ухудшается к концу изучаемого периода.

Несмотря на низкие значения показателей финансовой устойчивости, сформированная структура капитала обеспечивает наличие платежеспособности ООО «Челнылифтмонтаж», коэффициенты абсолютной, срочной и текущей ликвидности находятся в пределах нормативных значений, но к концу 2013 года наблюдается их снижение. Отрицательным фактором является отсутствие абсолютной ликвидности баланса, на протяжении 2011-2013 гг. не соблюдается первое нормативное неравенство, что свидетельствует о недостаточности наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств. То есть в перспективе организацию можно считать платежеспособной, однако, в краткосрочном

периоде ООО «Челнылифтмонтаж» расплачиваться по своим долгам не сможет.

Неэффективно сформированная структура капитала отрицательно влияет на деловую активность и финансовые результаты деятельности ООО «Челнылифтмонтаж», об этом свидетельствует снижение коэффициентов оборачиваемости и коэффициентов рентабельности. Сформированная структура капитала организации отрицательно влияет на ее финансовое состояние, что в свою очередь ухудшает эффективность деятельности ООО «Челнылифтмонтаж».

Еще одним индикатором эффективности формирования структуры капитала является рентабельность собственного капитала, в ООО «Челнылифтмонтаж» наблюдается снижение данного показателя, то есть сумма чистой прибыли, приходящаяся на рубль собственного капитала снижается, что характеризует сформированную структуру капитала как неоптимальную.

Проведенный анализ свидетельствует о неэффективном формировании капитала, руководству ООО «Челнылифтмонтаж» необходимо обратить внимание на данный отрицательный фактор.

Повышения эффективности формирования структуры капитала организации можно достичь за счет совершенствования ресурсного потенциала в целом, так как всю деятельность организации необходимо рассматривать как единую систему [5].

Для совершенствования структуры капитала ООО «Челнылифтмонтаж» можно порекомендовать:

- увеличить долю собственного капитала за счет нераспределенной прибыли организации;
- снизить долю заемного капитала за счет увеличения доли собственного капитала и оптимизации структуры имущества (снижения дебиторской задолженности).

Необходимо повысить эффективность управления структурой капитала организации, так как ее состав непосредственно влияет на финансовое состояние и деятельность организации в целом. Снижаются финансовые результаты, в частности рентабельность и прибыль организации, которая является первоочередной целью ее деятельности.

Использованные источники:

1. Буранова Е.А. Проблемы и пути структурной перестройки экономики Республики Татарстан в условиях модернизации // Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2014. С. 41-46.
2. Бурмистрова, Л.М. Финансы организаций (предприятий): Учеб. пособие / Л.М. Бурмистрова. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 240 с.

3. Валиева Л.М. Повышение экономики благосостояния как направление социально-экономического развития // Экономика и социум. – 2014. – №1 (10). – С. 318-323.
4. Луценко, С.И. Будущее в отношении анализа модели структуры капитала компании: критические замечания / С.И. Луценко // Финансовый менеджмент. – 2014. - №1. – С. 58-62.
5. Магарина И.Ю. Комплексная оценка ресурсного потенциала // Экономика сельского хозяйства. – 2007. - №11. – С. 40-41.
6. Хафизова-Осадчий Э.Я. Анализ и оценка эффективности использования оборотных средств предприятия // Эволюция научной мысли. Сборник статей международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Сукиасян. 2014. С. 119-125.
7. Чараева, М.В. Оптимизация структуры капитала при осуществлении инвестиционной деятельности организации / М.В. Чараева // Финансы и кредит. – 2013. - №39. – С. 11-17.
8. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: Учеб. пособие /А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 479 с.

*Субботина А.А.
студент 2 курса*

*Антипова Е.А.
старший преподаватель
кафедра МИАЭП*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»
Россия, г. Орел*

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ОПИСАНИЕ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «АВТОТРЕЙДИНГ»)

Ключевые слова: архитектурный подход, архитектурные модели, концептуальный уровень, структурная модель предприятия, бизнес-процесс.

Данная статья посвящена построению архитектуры предприятия на концептуальном уровне, который используется для определения функциональных требований и описания систем для построения бизнес-моделей.

Архитектурный подход в настоящее время лежит в основе разработки любых сложных систем. Сегодня все больше руководителей и аналитиков начинают испытывать потребность в комплексном описании и планировании развития своей организации. Это им нужно как минимум для того, чтобы знать, что их организация представляет собой в реальности, поддерживать рациональный порядок ее устройства, а затем — приступить к ее планомерному развитию или трансформации с учетом всех важных обстоятельств.

Описание архитектуры предприятия это всего-навсего информация о том, как организован и как работает бизнес. Пока информацию никто не

использует – она ничего никому не дает. Информация дает только возможности. Но чтобы они были реализованы с пользой, необходимо увидеть эти возможности, а так же правильно реализовать их. Описание архитектуры предприятия – это цельная, но статическая картина предприятия. Она не нужна сотрудникам, которые занимаются операционной деятельностью, регулярными повседневными операциями. Такое описание нужно тем сотрудникам, в компетенцию которых входят задачи развития или реорганизации бизнеса. Описание архитектуры предприятия необходимо им для того, чтобы принимаемые решения в одной из областей деятельности предприятия не создавали больших проблем в других областях и не становились тормозом для его дальнейшего развития [2].

По мере усложнения бизнеса все больше менеджеров попадает под определение пользователей архитектуры предприятия, а их решения и ошибки становятся все дороже.

Для представления общей архитектуры предприятия используются модели, содержащие слои отдельных архитектурных представлений. В верхнем слое отражаются функции предприятия, связанные с его деятельностью. В нижнем слое освещаются информационные технологии, используемые на предприятии. Однако любая модель подходит компании и удовлетворяет ее нуждам только на 80-90%, но эта цифра зависит от конкретной компании и от ее специализации. Остальные процессы необходимо корректировать, осуществлять отладку под существующий стандарт.

Существуют различные уровни абстракции, которые описывают определенные области архитектуры предприятия. Выделяются страты (слои) информационных технологий, процессов, процедур и операций. Именно на этом этапе выявляют и составляют концептуальное описание объектов, отношений и связей [1].

В данной работе была построена архитектура предприятия на концептуальном уровне на примере компании ООО «Автотрейдинг».

В самом начале исследования рационально составить структурную модель предприятия. Это делается для лучшего определения предметной области.

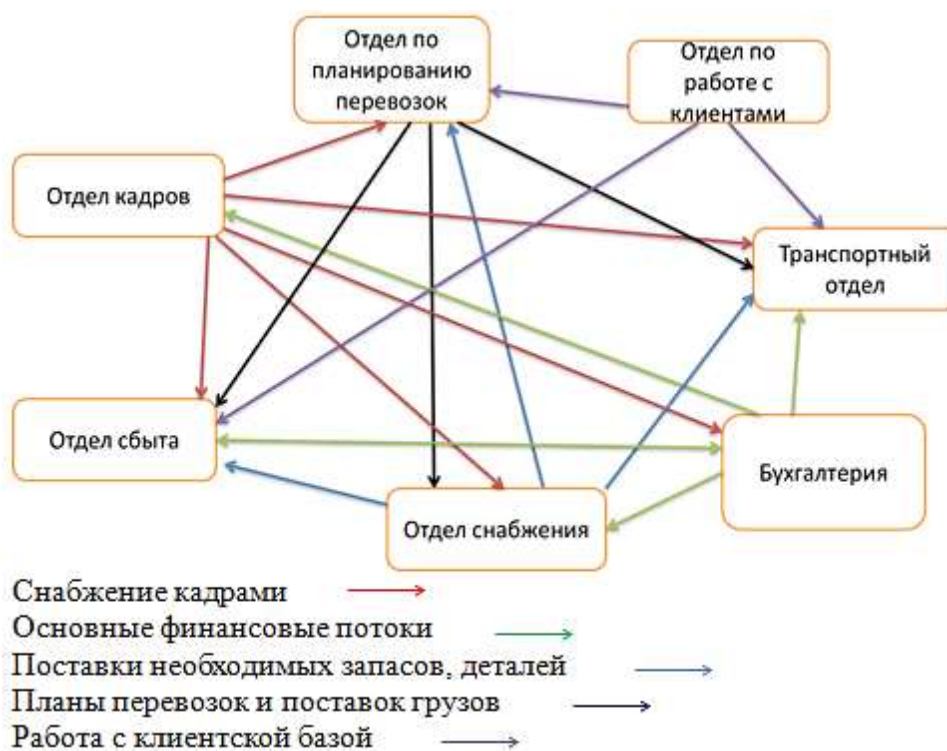


Рис. 1. – Структурная модель предприятия «Автотрейдинг»

На рисунке схематично изображена структура и содержание предприятия «Автотрейдинг».

Данная структура позволяет дать подробное системное описание самой организации для поддержания порядка ее функционирования. Анализ выполнения функций структурными подразделениями позволяет найти основные «источники энергии», понять, кто из сотрудников получает все, что им необходимо, и определить, почему выполняются (или не выполняются) те или иные операции.

При эффективной работе проектирования решений определяются эти динамические характеристики, и появляется стремление получить поддержку людей, которые могут внести наибольший вклад в успешную реализацию решения.

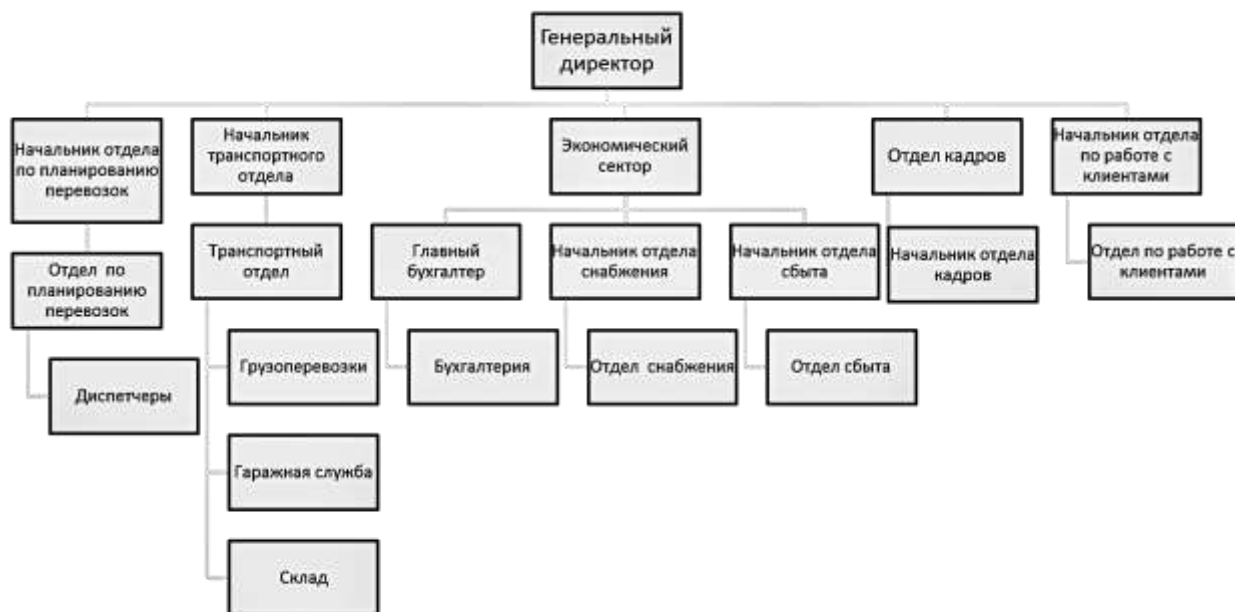


Рис. 2. – Структура организации предприятия «Автотрейдинг»

Так же на концептуальном уровне, с точки зрения внешних для системы факторов, моделируются потоки работ бизнес-процессов. Рассматриваются средства коммуникаций, используемые для выполнения транзакций.

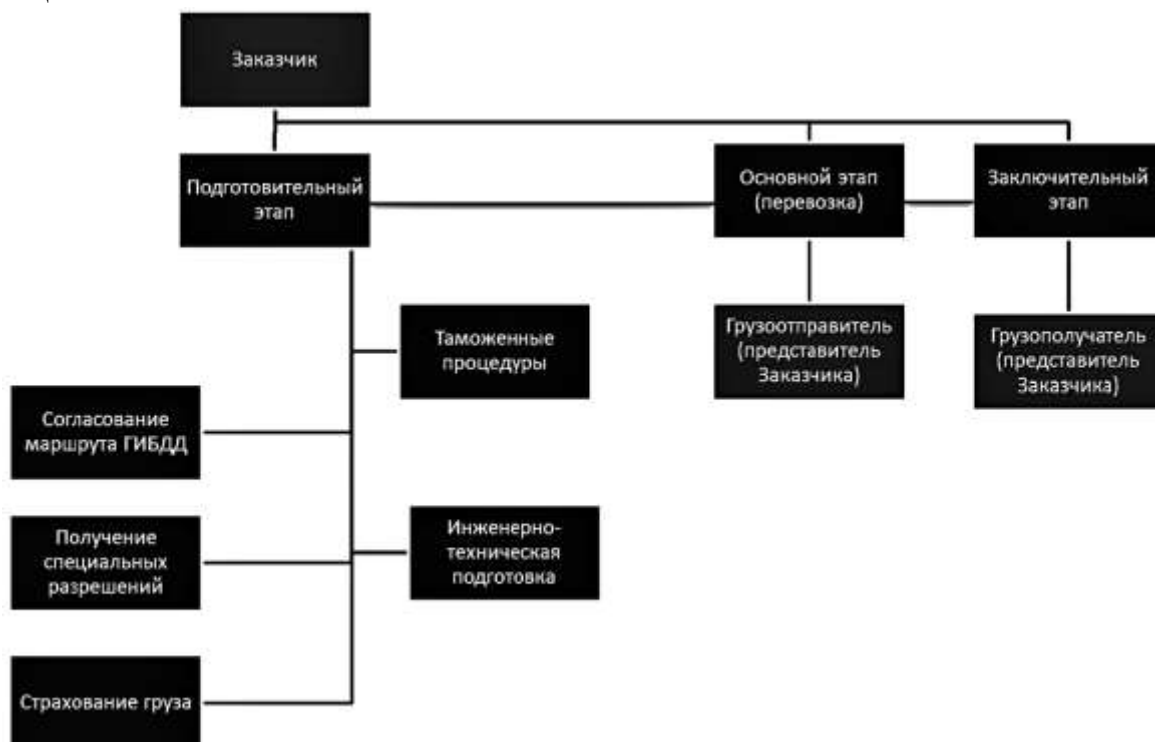


Рис. 3. – Схема бизнес-процесса предприятия «Автотрейдинг»

Концептуальное представление технологической архитектуры используется для сведения технологических сфер в структуру. Это делается для того, чтобы правильно определить, назвать и позиционировать эти

сферы для достижения взаимопонимания между поставщиком ИТ и потребителем технологий, а также убедиться в том, что все технологии, необходимые для реализации эксплуатационных и нефункциональных требований организации, определены и доступны.

Для того чтобы построить эффективную архитектуру предприятия необходимо исследовать существующую систему информационного обеспечения, рассмотрев организацию информационных потоков.

При выполнении такой задачи целесообразно использовать системный подход к исследованию информационных процессов, который заключается в предоставлении информационного обеспечения деятельности в виде движения обеспечивающих информационных потоков, состоящих из потока документов, перемещающихся внутри организации между структурными подразделениям.

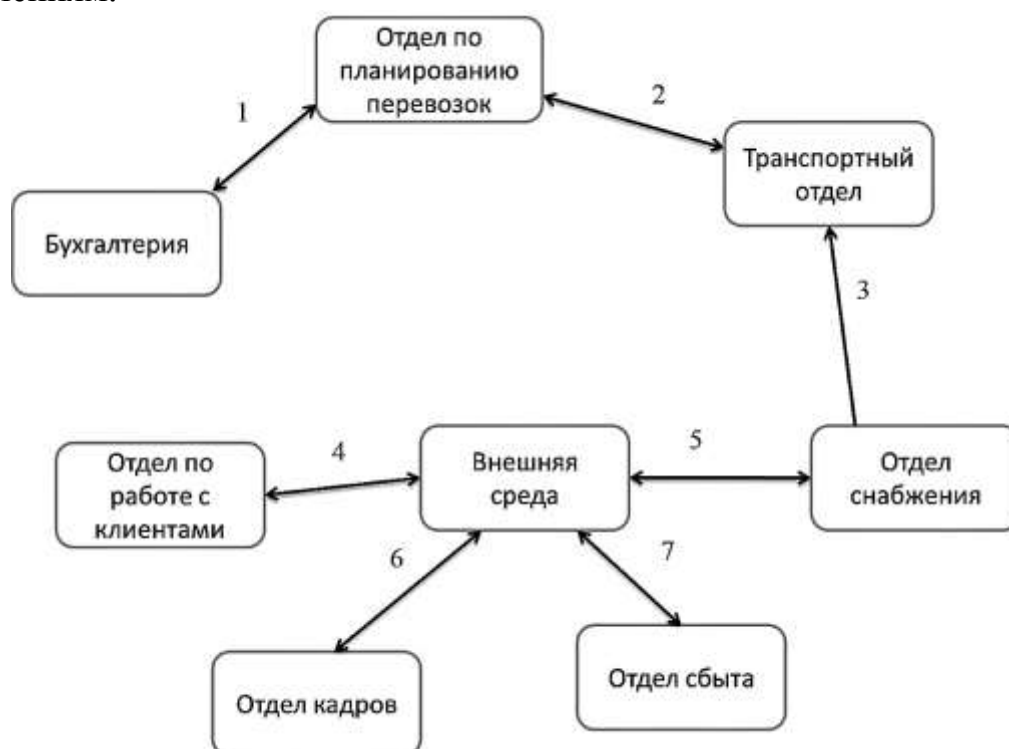


Рис. 4. – Схема информационных потоков предприятия «Автотрейдинг»

Таким образом, созданное описание архитектуры предприятия позволяет получить согласованную модель, а также инструмент анализа полноты элементов существующей архитектуры. В результате анализа архитектуры предприятия выявляются сильные и слабые стороны компании.

Рассмотрим обнаруженные проблемы исследуемого предприятия.

На предприятии ООО «Автотрейдинг» существуют дублирующие функции отдела по планированию перевозок и отдела кадров. Данная проблема воздействует на расходы организации на дополнительных сотрудников. На предприятии работают люди, выполняющие схожие функции и работающие с одними и теми же данными, т.е. отдел по планированию перевозок принимает вызовы и оформляет документацию,

после чего заказчик «переходит в руки» отделу по работе с клиентами. И этот отдел заново работает с его документацией.

В результате исследования очевидным является решение об упразднении отдела по работе с клиентами. Выигрыш от принятия данного решения может состоять в уменьшении расходов компании «Автотрейдинг».

В зависимости от выявленных проблем с помощью построенной концептуальной модели существующей архитектуры предприятия, рассматриваются различные предложения по модернизации существующей архитектуры.

В данном случае, рациональнее всего будет изъятие отдела по работе с клиентами из структуры компании, это позволит существенно уменьшить ее расходы и повысить эффективность работы отдела планированию перевозок, т.к. они начнут работать с заказчиками от начала и до конца самостоятельно. Функция приема звонков и заключения договоров, которую выполняет отдел по работе с клиентами, будет присуща отделу по планированию перевозок.

Тем самым, становится ясно, что на концептуальном уровне построения эффективной системы управления организацией цели компании остаются прежними. Благодаря успешной модернизации организационной структуры и новому распределению функций между отделами их можно эффективно достичь.

Внедрение представленной в работе концептуальной модели построения архитектуры предприятия, описывающей сервисы и взаимосвязи между сервисами, которые должны быть реализованы для обеспечения принципов, определенных на уровне контекста, позволит путем проведения ряда последовательных аналитических операций сформировать отправную точку для создания эффективной системы управления предприятием.

Таким образом, в управлении информационные модели и информационное моделирование тесно взаимосвязаны и образуют сложную систему, благодаря которой удается решать задачи управления промышленными предприятиями.

Использованные источники:

1. Трутнев Д.Р. Архитектура информационных систем. Основы проектирования. Учебное пособие. Редакционно-издательский отдел Санкт-Петербургского государственного университета информационных технологий, механики и оптики, 2012. – 62с.
2. Волкова В.Н. Теория систем и системный анализ: учебник для вузов: рек. ГОУ ВПО "Санкт-Петербургский государственный политехнический университет". - М.: Юрайт, 2010.

*Суровцева Е.С., к.э.н.
доцент
Ануфриева О.А.
магистрант 2 курса
ФГБОУ ВПО ОрёлГАУ
Россия, г. Орёл*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: В статье рассматривается проблема кадрового обеспечения организаций, подчеркивается значимость человеческого капитала в современном мире. Рассматриваются приоритетные задачи эффективного управления кадровым потенциалом.

Ключевые слова: кадры, кадровый потенциал, кадровое обеспечение, человеческий капитал, управление кадровым потенциалом.

В условиях финансового и экономического кризиса проблема кадрового обеспечения для устойчивого развития сельского хозяйства встает достаточно остро.

Кадры в сельском хозяйстве являются важнейшей компонентой аграрной политики, направленной на надежное продовольственное обеспечение страны, развитие эффективного устойчивого агропромышленного производства, формирование развитых продовольственных рынков, повышение уровня доходов работников, качества жизни сельского населения и решение других жизненно важных задач.

Во многих сельскохозяйственных организациях до сих пор не развит кадровый менеджмент. К сожалению, на сегодняшний день этот вопрос стоит достаточно остро.

Во-первых, для этого необходимо достаточное количество средств, которые не у каждого предприятия, к сожалению, имеются. Во-вторых, непрестижность труда и низкая заработная плата в сельском хозяйстве тормозит обеспечение предприятий высококвалифицированными кадрами. Что значительно сокращает численность работников в данной сфере.

Также «отпугивающим» фактором для успешных специалистов являются неудовлетворительные условия труда, неразвитая инфраструктура.

Остро стоит в АПК и проблема, связанная с переподготовкой и повышением квалификации персонала, подготовки резерва руководителей. Все это приводит к дефициту квалифицированных кадров на сельскохозяйственных предприятиях области.

Новые требования кадровой политики в большинстве организаций затрудняют работу кадровых служб. Чаще всего их работа связана только непосредственно с приемом и увольнением работников, оформлением соответствующей документации. Также во многих предприятиях отсутствует единая система работы с персоналом. Должным образом не изучаются и не

берутся во внимание личные способности, умения работников; не уделяется большого внимания и продвижению персонала по карьерной лестнице.

Все вышеперечисленное выдвигает задачу совершенствования системы подготовки и использования кадрового потенциала и, соответственно, формирования новой, учитывающей условия многоукладной экономики стратегии управления сферой кадрового обеспечения АПК.

По нашему мнению, в этой связи, должны быть выполнены следующие задачи:

- у управленческого состава организаций должен быть сформирован высокий уровень профессионализма и управленческих способностей, мышления, предпринимательских навыков, приемлимых для работы в соответствующих условиях;

- усовершенствована деятельность аграрных образовательных учреждений в целях полного удовлетворения потребностей сельскохозяйственного производства в специалистах, отвечающих современным и перспективным потребностям агропромышленного комплекса;

- улучшена работа в связи с привлечением школьников на учебу в аграрные образовательные учреждения, последующего закрепления на селе;

- должны быть сформированы университетские комплексы, включающие образовательные и научно-исследовательские учреждения, организации агропромышленного комплекса, использующие современные технологии;

- по важнейшим инновационным направлениям обеспечить кадры систематической профессиональной переподготовкой и повышением квалификации;

- повысить роль органов управления АПК в развитии сети профессиональных училищ в сельской местности;

- повысить роль региональных и местных органов управления в реализации аграрной кадровой политики, определении текущих и перспективных потребностей АПК в квалифицированных кадрах;

- направить финансовые средства на сохранение молодых и высококвалифицированных кадров в сфере сельского хозяйства, создать условия для предотвращения оттока ценных специалистов в другие виды деятельности;

- разработать систему условий, которая включала бы в себя различные аспекты. Основными из которых можно выделить психологические, социальные, коммуникационные и информационные. В этой связи конкурентоспособные предприятия, станут более привлекательны, приобретут поддержку со стороны общества, откроют перспективы для дальнейшего роста. Будет достигнуто творческое удовлетворение и личное благополучие большинства специалистов;

- увеличить инвестиции в научно-техническую сферу и с помощью законодательных мер осуществлять контроль за их выполнением.

Можно сделать вывод о том, что главной задачей для руководства любой организации должно стать создание всех необходимых условий для реализации потенциальных возможностей сотрудников, раскрытия их творческих способностей, также разрабатывать и реализовывать различные программы систематического обучения работников и т.д.

Еще одним поводом для развития и вложения средств именно в человеческий капитал может послужить и то, что, зачастую, внедрение современных технологий в новые разработки и проекты сдерживаются. Происходит это потому, что отсутствуют специалисты, способные обеспечить реализацию этих проектов. Изначально предусмотрев и уделив должное внимание кадровому составу и его подготовке, имея на производстве уже грамотно обученных, подготовленных специалистов или работников, способных быстро освоить новые технологии (при этом учитывая желание и готовность руководителя вкладывать средства в обучение и повышение квалификации своих сотрудников), никаких сбоев и затруднений в работе не произойдет.

Развитие кадрового потенциала любой организации в первую очередь должно быть направлено на расширение эффективного взаимодействия персонала организации с руководством. Открытость руководства перед персоналом, способность руководителя давать свободу творческим возможностям работников, правильное их стимулирование, сплоченность, обеспеченная путем объединения работников одной общей целью приведет к продуктивному труду всего коллектива.

Всё это, несомненно, скажется на эффективном функционировании организации: увеличению производительности труда, увеличению производства, увеличению прибыли. Что, в итоге, приведет к росту конкурентоспособности каждого предприятия и нашего отечественного производства в целом и увеличению его доли на мировом рынке.

Использованные источники:

1. Гиясидинов А.Ш. Совершенствование системы управления кадровым потенциалом на предприятиях, «Креативная экономика» № 5(45). 2014 г.
2. Лукьянова Р.Р. Управление кадровым потенциалом в условиях модернизации экономики, Уфа 2013 г.
3. Ярцева С., Салгирев М., «Основы инновационного процесса в управлении персоналом». «Кадровик. Кадровый менеджмент», № 7, 2014 г.

Сысоева С.В.
старший преподаватель
кафедра экономики и маркетинга
Колченогов Ю.В.
студент 4-го курса гр. 080201-11-5
ФГБ ОУ ВПО МГТУ им. Г. И. Носова
РФ, г. Магнитогорск

ОБОСНОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОСНАЩЕНИЯ АВТОПАРКА ООО «АВТОТРАНСПОРТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ» В Г. МАГНИТОГОРСКЕ ГАЗОБАЛЛОННЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ ДЛЯ РАБОТЫ НА КОМПРИМИРОВАННОМ ПРИРОДНОМ ГАЗЕ

В сферу вопросов эффективной маркетинговой деятельности предприятий, осуществляющих транспортные перевозки, на сегодняшний день попадает вопрос необходимости мероприятий по оптимизации затрат ввиду роста цен на топливо.

В течение нескольких последних лет, вплоть до 2012г., наблюдался стабильный рост числа грузоперевозок по России. Это касалось всего рынка перевозок с использованием различных видов транспорта. Рост произошел как на рынке железнодорожных, так и морских перевозок. Транспортировка грузов с помощью автотранспорта стабильно как занимала, так и занимает одно из первых мест. Однако, в связи с резким ростом цен на топливо, в сфере транспорта в период 2013 – 2015гг. наблюдается снижение объемов перевозок. Рост цен на авиационный керосин и бензин устойчиво снижают процент перевозок воздушными судами и автотранспортом.

В сфере автотранспорта одним из приоритетных направлений оптимизации затрат на сегодняшний день является переход на виды более экономичного и экологичного топлива.

Среди предлагаемых альтернатив традиционному моторному топливу, наиболее выгодным и безопасным является компримированный природный газ (метан). Использование в качестве моторного топлива природного газа, в сравнении с использованием традиционного моторного топлива имеет ряд преимуществ.

Компримированный природный газ – самое недорогое моторное топливо из всех имеющихся на рынке. При равном расходе на 100 км пути природный газ обходится в 3,3 раз дешевле, чем дизельное топливо. Метан – самый безопасный вид моторного топлива. Согласно «Классификации горючих веществ по степени чувствительности», утвержденной приказом МЧС РФ №404 от 10.07.09г., природный газ относится к самому безопасному 4-му классу (слабочувствительные вещества).

Природный газ легче воздуха, и в случае утечки он тут же улетучивается, что значительно снижает риск возгорания. Кроме того, температура самовоспламенения и нижний предел взрываемости у

природного газа значительно выше, чем, например, у автомобильного бензина, который в случае утечки растекается под автомобилем, образуя в приземном слое взрывоопасную смесь с воздухом. Такая смесь легко может воспламениться даже от статического электричества и, в результате, автомобиль может быть полностью уничтожен огнем.

Природный газ на сегодняшний день является наиболее доступным, безопасным и экологичным моторным топливом. Его использование позволяет значительно снизить количество токсичных веществ в выхлопных газах до уровня стандартов Евро-4, Евро-5. Относительное содержание вредных и канцерогенных веществ в отработавших газах значительно ниже, чем в традиционном моторном топливе.

Автотранспортное управление, являясь дочерним предприятием ОАО «ММК», представляет собой одно из крупнейших автотранспортных компаний Урала по оказанию транспортных услуг. ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» является основным заказчиком автотранспортных услуг предприятия. В связи с этим своей основной функцией ООО «Автотранспортное управление» видит поддержание и транспортное обеспечение производственного процесса металлургического комбината. В первую очередь, это перевозка вскрышных пород, железной руды и доломита, необходимого в производстве сырья для металлургического производства; перевозка конверторных и доменных шлаков, огнеупорного кирпича, раскислителей, оборудования и других грузов комбината.

ООО «Автотранспортное управление» также осуществляет перевозку запасных частей, комплектующих и материалов из отдаленных районов страны. Одним из направлений деятельности предприятия, является перевозка производственного персонала структурных подразделений комбината из спальных районов города до удаленных от основной промышленной площадки цехов. Автотранспортом предприятия осуществляется перевозка ремонтных бригад между производственными подразделениями, комбината, перевозку его руководителей и главных специалистов. ООО «Автотранспортное управление» располагает на 9 площадках, эксплуатирует около 1000 единиц автотранспортной техники. В производственном процессе задействовано более 1500 человек.

В ведении ООО «Автотранспортное управление» находятся грузовые, технологические и пассажирские перевозки. В комплекс предоставляемых транспортных услуг включены: автотранспортные услуги; эксплуатация грузоподъемных механизмов; перевозка тяжеловесных и негабаритных грузов; перевозка опасных грузов; ремонт и техническое обслуживание грузовых и легковых автомобилей; ремонт самоходной техники «БелАЗ».

Результаты проведенного анализа основных показателей деятельности свидетельствует о стабильном спросе на транспортные услуги ООО «Автотранспортное управление» со стороны ОАО «ММК». Это позволяет

уверенно планировать производственно-хозяйственную деятельность цехов перевозок и ремонтного хозяйства, а также мероприятия по ее совершенствованию.

Поскольку основным конечным потребителем у ООО «Автотранспортное управление» является ОАО «ММК», то его мнение на деятельность «АТУ» очень хорошо известно, а деятельность «АТУ» направлена на встраивание всего обслуживания в систему ценностей этого заказчика. Также хорошо известно, что и экономия затрат, и экологичность любого процесса в производственной цепи и есть искомые ориентиры в деятельности ОАО «ММК». Поэтому умозрительно процесс переоборудования автопарка ООО «АТУ» на компримированный природный газ (метан) не вызывает сомнения и требует только обоснования его экономической эффективности.

Вместе с тем, ранее проведенное маркетинговое исследование сторонних потребителей услуг ООО «АТУ» на вопрос о важности для них осуществления перевозок транспортом, работающим на экологически безопасном топливе, в 76 % дали положительный ответ.

Для целей обоснования целесообразности и экономической эффективности переоборудования автопарка ООО «АТУ» на компримированный природный газ (метан) был проведен ряд маркетинговых и экономических исследований. Анализ маркетинговой среды организации и экономического эффекта предложенных мероприятий позволил сделать ряд выводов.

1. Среди предлагаемых альтернатив традиционному жидкомоторному топливу, наиболее выгодным и безопасным является компримированный природный газ (метан), вследствие того, что он является: самым недорогим моторным топливом; самым безопасным моторным топливом; наиболее безопасным моторным топливом для окружающей среды и здоровья людей.

2. Развитыми странами уделяется большое внимание расширению использования газомоторного топлива. Предусмотрено большое количество мер, направленных на стимулирование использования газомоторного топлива взамен традиционных жидких топлив. Эти меры выражены в бюджетных субсидиях, льготном налогообложении, компенсационных выплатах, благоприятных нормах проектирования производственно-технической базы предприятий.

3. Несмотря на предпринимаемые в нашей стране меры по стимулированию использования газомоторного топлива, интерес к данной проблеме со стороны частных инвесторов не высок. Это в первую очередь объясняется большими затратами на оснащение существующего парка подвижного состава газобаллонным оборудованием, необходимостью технического перевооружения производственно-технической базы перевозчиков.

4. Существующая в РФ нормативно-правовая база установки, содержания и эксплуатации газобаллонного оборудования на автомобили включает порядка 25 нормативно-правовых актов, формализованных в виде: руководящих документов и технических условий по установке газобаллонного оборудования; технических регламентов, ГОСТов, ОСТов, ВСН; федеральных законов; решений Комиссии Таможенного союза; распоряжений Минтранса; правил, требований, инструкций, руководящих документов по охране труда; постановлений Госгортехнадзора и Минтруда.

5. Обозначенная нормативно-правовая база изучаемой проблемы регламентирует нормативно-правовое регулирование по следующим направлениям установки, содержания и эксплуатации газобаллонных автомобилей: заправка автомобилей топливом; установка и переоснащение газобаллонным оборудованием автомобилей; обслуживание и эксплуатация газобаллонного оборудования; эксплуатация, обслуживание и ремонт автомобилей, работающих на газовом топливе; планировка и техническое оснащение производственно-технической базы автотранспортного предприятия.

6. Ключевыми ограничениями в использовании сжиженного природного газа в ООО «Автотранспортное управление» в качестве моторного топлива является отсутствие собственной АГНКС у ООО «Автотранспортное управление», малое число сторонних АГНКС в г. Магнитогорске. Кроме того, наблюдается дефицит организаций по установке газобаллонного оборудования (метан) на автомобили, способные обеспечить массовое переоборудование автопарка ООО «Автотранспортное управление» и гарантировать качество работ.

7. С учетом выявленных ограничений, в работе была определена численность автопарка ООО «Автотранспортное управление», подлежащего оснащению газобаллонным оборудованием. Такими автомобилями являются 115 грузовых и пассажирских транспортных средств (ГАЗель). Данный автопарк включает 61 бортовой автомобиль, 37 фургонов, 16 автобусов и 1 легковой автомобиль. Рассматриваемый автопарк насчитывает 6 автомобилей с карбюраторными двигателями и 109 автомобилей с инжекторными двигателями.

8. Величина капитальных затрат складывается из затрат на оснащение автопарка газобаллонным оборудованием, затрат на приобретение технологического оборудования, затрат на приобретение инструмента и спецоснастки, затрат на оборудование производственных помещений ООО «Автотранспортное управление» автоматическими системами контроля загазованности и вентиляции. Величина капитальных затрат составляет 9808,01 тыс. руб.

9. Дополнительные эксплуатационные затраты складываются из затрат на заработную плату автослесарей и отчислений во внебюджетные фонды, затрат на электроэнергию, амортизационных отчислений, цеховых и

накладных расходов. Величина дополнительных эксплуатационных затрат при использовании компримированного природного газа составляют 1547,08 тыс. руб.

10. Экономический эффект от оснащения рассматриваемого автопарка газобаллонным оборудованием представляет собой разность годовых затрат на топливо по парку ГАЗелей при их работе на бензине и годовых затрат на топливо этого же автопарка при работе на компримированном природном газе. В расчетах экономического эффекта учитываются приведенные капитальные затраты, затраты на обучение производственного персонала, затраты на освидетельствование газобаллонного оборудования, дополнительные эксплуатационные затраты. Величина экономического эффекта от реализации предложенных рекомендаций составляет 1585,75 тыс. руб./год.

11. Результаты проведенных исследований и расчетов свидетельствуют о наличии существенного экономического эффекта от реализации рекомендаций по оснащению автопарка ООО «Автотранспортное управление» газобаллонным оборудованием для работы на компримированном природном газе. Приемлемый срок окупаемости (6,19 лет) капитальных затрат позволяет говорить о целесообразности реализации предложенных рекомендаций на практике.

Использованные источники:

1. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. М.: Финпресс, 1998. – 244 с.
2. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия, 4-е изд.: Пер. с англ. М.: Изд. Дом «Вильямс», 2005. – 1008 с.
3. Безопасность жизнедеятельности. Учебное пособие. Часть 1. Под общей редакцией Е.А. Резчикова. М.: МГИУ, 2001. – 224 с.
4. Безопасность жизнедеятельности: Учебник /Под ред. проф. Э.А. Арустамова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. – 496 с.
5. Голованенко С.Л. Справочник инженера-экономиста автомобильного транспорта – М.: Транспорт, 1984. – 319 с.
6. Нормы расхода топлив и смазочных материалов на автомобильном транспорте. Методические рекомендации (Утверждены распоряжением Минтранса России от 14 марта 2008 г. № АМ-23-р).
7. Постановление Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1 «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы».
8. Техничко-экономическое обоснование проекта «Экологический автобус родному городу» - Набережные Челны, 38 с.

Сысоева С.В.
старший преподаватель
кафедра экономики и маркетинга
Песчаный Н.Д.
студент 4-го курса гр. ФГМБ-12
ФГБ ОУ ВПО МГТУ им. Г. И. Носова
РФ, г. Магнитогорск

КАК ВЫЖИТЬ НЕБОЛЬШОМУ МАГАЗИНУ В ПРОВИНЦИАЛЬНОМ ГОРОДЕ В РОССИИ

За последние несколько лет в России отчетливо проявляется конкуренция на всех сегментах рынка. Такой этап развития рыночных реформ начинает обострять производственные, финансовые, организационные и экономические отношения между однотипными и смежными организациями. Усиление конкуренции в производстве и сбыте продукции между российскими производителями, а так же экспортируемыми товарами из азиатских стран требует от национальных организаций привлечения новых сил для удержания позиций на российском рынке.

Кроме того, мировая тенденция глобализации рыночных отношений на всех уровнях предопределяет укрупнение бизнеса во всех сферах деятельности и отраслях. В связи с этим актуальными вопросами как экономики в целом, так и маркетинга, в частности, являются вопросы, связанные с поиском механизмов выживания представителей малого и среднего бизнеса. В сложившейся экономической действительности для каждого частного собственника очень важно найти свою неповторимую нишу. Поэтому вопросы позиционирования также привлекают все более пристальное внимание представителей малого бизнеса.

При этом, большое значение для повышения уровня конкурентоспособности, а так же рыночной устойчивости организации является грамотное использование инструментов комплекса маркетинга, таких как правильная ассортиментная политика, ценообразование, продвижение и стимулирование сбыта.

Вот и перед молодым небольшим магазином мужской и женской одежды «Grove» из провинциального города Сибай стоит задача преодоления перечисленных выше проблем.

Магазин молодежной одежды «Grove» был открыт в июне 2014 года в городе Сибай Республики Башкортостан. Площадь магазина составляет 110м², разделена на два зала: мужской и женский. Интерьер магазина стилизован и передает атмосферу американского района Гарлем. Среди интерьерных «находок» представлены винтажные предметы: картины ручной работы, виниловые пластинки, кассеты, манекен, преобразенный в знаменитого hip-hop исполнителя. Специально был подобран репертуар музыки, транслируемой в торговом зале, так, чтоб не раздражал и был

нейтрален к различным сословиям. Однако, такую специфическую позицию не оправдывает ассортимент магазина: товар заказывается на китайских сайтах. То есть по духу магазин западнического настроения, а товар китайский. А ведь современного потребителя не обманешь! Именно эти нестыковки, прежде всего, вызывают неоднозначные оценки потребителей.

Анализ маркетинговой среды магазина «Grove» показал, что его маркетинговая деятельность только на стадии зарождения, так как работа ведется спонтанно, элементы комплекса маркетинга представлены слабо, отсутствуют как элементарный план маркетинга, так и, уж тем более, даже не намечен стратегический маркетинговый план.

Как ни странно, но в российских провинциальных городах ситуация магазина «Grove» очень типична для большинства представителей малого бизнеса. И этому есть очень длинный ряд причин. Начиная от проблемы непросвещенности до сих пор большинства предпринимателей не только в области маркетинга, но и в области элементарной экономики предприятия; заканчивая недооцениванием современного потребителя с его потребностями и желаниями, которые так же быстро трансформируются, сколь быстро насыщаются рынки товарами и услугами.

Обидно за экономическую безграмотность предпринимателей, потому что в настоящее время не нужно «изобретать велосипедов», вся необходимая база для эффективной рыночной деятельности теоретизирована и многократно проверена на практике. Однако, «неповоротливая машина» инертности бизнеса многонаселенной страны, с одной стороны понятна, с другой, всегда многократно увеличивает экономические и альтернативные издержки, тем самым масштабно увеличивая потери экономического потенциала страны и нации в целом.

Безусловно, магазину «Grove» следует начать с разработки комплекса маркетинга. Анализ существующего комплекса маркетинга показал, что наиболее слабыми звеньями в работе магазина являются: товарная политика, политика продвижения, коммуникационная политика, а также необходимо проводить работу по повышению квалификации персонала.

В отношении товарной политики необходимо провести ABC-анализ с целью оптимизации ассортимента для избавления от малооборачиваемого ассортимента. Относительно политики продвижения следует совершенствовать выход на целевых потребителей через сайт магазина. При этом следует создать систему поставок «под заказ», то есть работу с клиентами по каталогу.

Относительно интерьера магазина следует учесть пожелания респондентов проведенного опроса и устранить «оляпистость убранства», используя более сдержанные как тона, так и сами сюжеты обоев и оформления стен в целом.

Следующий шаг к организации безупречного сервиса – работа с персоналом магазина. Индивидуальный подход к каждому посетителю и

душевное отношение к каждому. Постоянные покупатели любят, когда их узнают в лицо и называют по имени-отчеству. Отглаженная форма и безупречный внешний вид сотрудника – это тоже элемент сервиса, способствующий созданию атмосферы доверия.

В качестве мероприятий по коммуникационной политике магазина следует целенаправленно разработать рекламную кампанию. Так как со времени открытия магазина не использовались никакие способы рекламы магазина и его товаров, следует охватить все каналы рекламы в Сибире.

Намеченные мероприятия по совершенствованию комплекса маркетинга магазина «Grove» оцениваются суммой 657 тыс. руб., окупаемость которой составляет около 8 мес., что является вполне приемлемым сроком для магазина.

Использованные источники:

1. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга. 1996.
2. Аникеев С. В. Методика разработки плана маркетинга – М, 1996.
3. Березин И. К. Маркетинг и исследование рынков. – М.: РДЛ, 1999.
4. Божук С. Г., Ковалик Л. Н. Маркетинговые исследования. – СПб.: Питер, 2004.
5. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования. – М.: Финпресс, 1998.
6. Голубков Е. П., Голубкова Е. Н., Серекин В. П. Маркетинг. Выбор лучшего решения. – М.: Экономика, 1993.
7. Гончарук В. А. Маркетинговое консультирование. – М.: Дело, 1998.
8. Голубков Е.П. Стратегический маркетинг: теория, методология и практика - М.: Изд-во «Финпресс», 1998.
9. Делл Д., Линда Т. Учебник по рекламе. – М., 1996
10. Дибб С., Симкин Л., Бредли Дж. Практическое руководство по маркетинговому планированию. – СПб: Питер, 2001.

*Сысоева С.В.
старший преподаватель
кафедры экономики и маркетинга
Янбердина А.М.
студент 4-го курса гр. 080201-11-5
ФГБ ОУ ВПО МГТУ им. Г. И. Носова
РФ, г. Магнитогорск*

АЛГОРИТМ ДЕЙСТВИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ИМИДЖА МАГАЗИНА «ПЯТЕРОЧКА» В ПОСЕЛКЕ АГАПОВКА

«Пятерочка» — крупнейшая российская торговая сеть. Ее формат относят к «мягкому дискаунтеру». В настоящее время «Пятерочка» находится под управлением ведущего российского ритейлера X5 Retail Group. В период с 2014 по 2015 год в Челябинской области открыто более 116 магазинов «Пятерочка». Программа нового позиционирования

дискаунтеров «Пятерочка», сделав акцент на улучшение ассортимента магазинов и обновив логотип сети, предполагает также работу над совершенствованием имиджа магазинов сети.

Имидж - одна из основных причин победы или поражения в бизнесе и общественной жизни. Создание положительного имиджа помогает покупателю воспринимать деятельность организации, как нечто отличное от других аналогичных фирм. Позитивный имидж повышает конкурентоспособность коммерческого предприятия на рынке за счет привлечения потребителей и партнеров. В условиях жесткой конкуренции организации выделяют средства на формирование эффективно действующего имиджа. Для успешного решения задачи формирования имиджа необходимы: тщательный анализ внешних и внутренних условий деятельности организации, разработка целей формирования имиджа и обоснование путей и средств их достижения.

В статье отражен алгоритм действий по совершенствованию имиджа магазина «Пятерочка» в поселке Агаповка, представляющий интерес с точки зрения реального механизма, запущенного для конкретного магазина. Необходимо разработать мероприятия по совершенствованию имиджа магазина «Пятерочка» в п. Агаповка и оценить эффективность проведенных мероприятий.

Классически, структуру имиджа организации составляют представления людей относительно организации, которое условно можно разделить на семь групп:

1. Имидж товара (услуги) – это распространенное и достаточно устойчивое представление об отличительных либо же исключительных характеристиках продукта, придающих продукту особое своеобразие и выделяющих его из ряда аналогичных продуктов.

2. Имидж потребителей товара. Имидж пользователей товара включает представление о стиле жизни, общественном статусе и характере потребителей.

3. Внутренний имидж организации. Под внутренним имиджем организации понимают представления о конкурентоспособности предприятия.

4. Имидж руководителей организации. Имидж включает представления о намерениях, мотивах, способностях, установках.

5. Имидж персонала – формируется, прежде всего, на основе прямого контакта с работниками организации.

6. Визуальный имидж организации – представления об организации (зрительные ощущения, информация о интерьере и экстерьере офиса, торговых и демонстрационных залах, внешнем облике персонала).

7. Социальный имидж организации – представления широкой общественности о социальных целях и роли организации в экономической, социальной и культурной жизни общества.

Анализируя деятельность магазина «Пятерочка», можно сделать вывод, что этап создания имиджа требует как соответствующих специалистов, так и времени на трансформацию сознания потребителей, изменение их отношения к предприятию, создания у них яркого образа компании. Все, что вложено в формирование положительного имиджа принесет не только достойную прибыль, но и создаст хороший фундамент для дальнейшего роста. Проект по совершенствованию имиджа магазина «Пятерочка» призван способствовать созданию образа этого предприятия, соответствующего ожиданиям его целевого сегмента «средних потребителей».

Проведенные маркетинговые исследования потребителей на предмет популярности магазина «Пятерочка», их удовлетворенности им, а также факторов влияния на составляющие имиджа любой организации, позволили сделать ряд выводов:

1. Полное отсутствие или недостаточность парковочных мест для автомобилей значительно снижает возможность магазина заинтересовать потенциально возможных потребителей. Среди респондентов 77% указали на серьезное упущение магазина ввиду недостаточности парковочных мест. При этом наблюдалось также недовольство и среди посетителей на велосипедах. 18% респондентов посчитали упущением отсутствие мест и для парковки велосипедов.

2. Значительное число респондентов, недовольных культурой и качеством обслуживания в исследуемом магазине, 87% крайне недовольных. При этом высказывались мнения в свободной форме о недопустимости случаев хамства не только со стороны обслуживающего персонала магазина, но и со стороны его управленческого персонала.

3. Персонал магазина указывает на низкие стимулы к работе и отсутствие мотивации к работе.

4. С учетом экономических санкций со стороны европейских государств на сельскохозяйственные культуры – фрукты, овощи, молоко, мясо и др. продукты – местное поселковое население считает необходимым взаимовыгодное сотрудничество сетевых магазинов с местными домашними хозяйствами и сельскохозяйственными угодьями. Причем 69% респондентов выразили свою готовность делать приобретения именно в тех магазинах, продукция которых была бы, по их словам, «своей».

5. С учетом существующей в п. Агаповка проблемы конкуренции магазинов различных продуктовых сетей («Пятерочка», «Магнит», «Ситно» и «Ариант»), необходимо совершенствовать и политику продвижения магазина. В частности, учитывая месторасположение на малопроезжей улице, необходимо прибегнуть к наружной рекламе в виде штендеров.

Таким образом, проведенные исследования позволили сформировать план мероприятий по совершенствованию имиджа магазина «Пятерочка» в п. Агаповка. Он включает следующие мероприятия:

1. Организация дополнительных парковочных мест для автомобилей путем аренды места у администрации поселка. А также организация велосипедной стоянки.

2. Вменение в практику магазина и проведение курсов повышения квалификации для обслуживающего и управленческого персонала магазина.

3. Разработка системы поощрений для персонала магазина.

4. Разработка плана задействования местных домашних хозяйств в коммерческом сотрудничестве.

5. Разработка коммуникационной политики в целом, а также проведение разовых рекламных акций, направленных на: популяризацию магазина среди потенциальных потребителей, привлечение потребителей с болезнями сахарным диабетом и др. заболеваниями, ассортимент для которых предусмотрен в магазине.

По предварительной оценке затрат на проведение перечисленных мероприятий их сумма составляет 2млн.400тыс.рублей единовременных затрат. Срок окупаемости затрат составляет 7 мес. Дополнительной прибыли от проводимых мероприятий ожидается на уровне 127%. То есть рентабельность продаж увеличится от 0,38 до 0,46 в течение одного года.

Использованные источники:

1. Азаев, Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М: Центр экономики и маркетинга, 2004 – 235 с.

2. Азаев, Е. А. Маркетинговые исследования: учебное пособие для вузов / Е.А. Азаев. - М.: ЗАО «Финстатинформ», 2010. – 328 с.

3. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. М.: Финпресс, 1998. – 244 с.

4. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия, 4-е изд.: Пер. с англ. М.: Изд. Дом «Вильямс», 2005. – 1008 с.

Тарасов О.В.

студент магистратуры

*Южно-Российский государственный
политехнический университет*

Россия, г. Новочеркасск

ВЫБОРА ХИМИЧЕСКОГО ПРЕПАРАТА ДЛЯ ОБЕЗЗАРАЖИВАНИЯ ВОДЫ

Предлагается экономический критерий выбора химического препарата для обеззараживания сточных вод, который рассчитывается как произведение стоимости препарата на продолжительность обеззараживания до необходимого уровня.

Для обеззараживания сточной воды можно использовать следующие химические препараты: ионы цинка, серебра, меди, двуокись марганца, диоксид титана [1]. Возможно использование этих препаратов в качестве катализаторов при обеззараживании воды в сочетании с действием

пероксида водорода или озона. В результате экспериментов фиксировалось два фактора: τ - время экспозиции или достижения необходимого обеззараживающего эффекта, минут; и K - показатель степени 10 уменьшения содержания клеток бактерий E-coli в 1 литре воды.

Уравнения связи основных факторов процесса обеззараживания имеют следующий вид:

$$\tau = A K^B, \quad (1)$$

где A и B – константы.

В результате статистической обработки экспериментальных данных были получены следующие константы в уравнении связи (1) для указанных препаратов. Значения констант A и B даны в табл. 1.

По формуле (1) для выбранного препарата можно рассчитать длительность проведения обеззараживания питьевой воды в минутах τ .

Таблица 1 – Константы A и B для различных препаратов обеззараживания

Препарат	Концентрации, мг/л	A	B
Ионы цинка Zn^{2+}	1,0	42,5	1,15
Ионы серебра Ag^+	0,005	16,8	2,17
Двуокись марганца MnO_2	0,1	210,8	0,762
Ионы меди Cu^{2+}	0,5	38,05	1,2
Диоксид титана TiO_2	0,5	298,4	0,8
Пероксид водорода H_2O_2	200	65,28	0,82
Пероксид водорода и ионы цинка	200; 1,0	22,08	1,015
Пероксид водорода и ионы серебра	200; 0,005	8,13	0,83
Пероксид водорода и двуокись марганца	200; 0,1	14,12	0,97
Пероксид водорода и ионы меди	200; 0,5	19,2	1,045
Пероксид водорода и диоксид титана	200; 0,1	18,4	0,9
Озон	0,55	4,6	1,05
Озон	0,5	1,62	2,18
Ионы серебра Ag^+	0,01	11,2	0,98
Ионы меди Cu^{2+}	0,1	67	0,36
Озон и ионы серебра	0,55; 0,01	1,7	0,97
Озон и ионы меди	0,5; 0,1	1,06	2,27

Получив это значение τ в часах и разделив 24 на τ , получим суточную потребность в препарате для обеззараживания или производительность

$$T = 24 * 60 / \tau. \quad (2)$$

В столбце 2 табл. 1 приведены удельные концентрации препарата, которые необходимы для обеззараживания одного литра воды. Зная цены на каждую единицу вещества, можно рассчитать стоимость препарата для обеззараживания одного литра воды S .

Процесс обеззараживания воды оценивается двумя параметрами: суточной потребностью в препарате и стоимостью препарата, расходуемого

на один литр воды. Критерием выбора препарата F предлагается использовать отношение

$$F = S / T. \quad (3)$$

После подстановки значения T из формулы (2) в формулу (3) получаем следующий критерий:

$$F = S \cdot \tau / (24 \cdot 60). \quad (4)$$

Критерий F , вычисленный по формуле (4), необходимо минимизировать или минимизировать произведение $S \cdot \tau$. Результаты расчетов сведены в табл. 2.

Применение озона для обеззараживания воды не рассматриваем, так как его стоимость на порядок выше, чем у других препаратов. Наилучшим препаратом по критерию (4) являются ионы меди Cu^{2+} . Затем следует двуокись марганца MnO_2 . Сочетание химических методов с другими позволит более эффективно проводить очистку сточных вод [2].

Использованные источники:

1. Игнатъев В.М., Денисова И.А. Обработка данных экспериментов по обеззараживанию питьевой воды химическими препаратами. // Научная мысль Кавказа. Приложение. – Ростов-на-Дону, 2001. - №11. - С.46-53.
2. Активированные технологии обеззараживания питьевой воды / И.А. Денисова, А.Ю. Скрыбин, Л.Н. Фесенко и др. Ростов-на-Дону: СКНЦ ВШ, 2013. 192 с.

Таблица 2 – Продолжительность и стоимость обеззараживания для различных препаратов

Препарат	Концентрация, мг/л	Стоимость, коп./м ³	Время обез. для $K=3$, мин.	$S \cdot \tau$
Ионы цинка Zn^{2+}	1,0	0,0112	150,4	1,68
Ионы серебра Ag^+	0,005	0,004	182,3	0,73
Двуокись марганца MnO_2	0,1	0,00085	486,9	0,414
Ионы меди Cu^{2+}	0,5	0,0027	142,2	0,384
Диоксид титана TiO_2	0,5	0,008	718,6	5,75
Пероксид водорода H_2O_2	200	0,7	160,7	112,5
Пероксид водорода и ионы цинка	200; 1,0	0,7112	67,4	47,9
Пероксид водорода и ионы серебра	200; 0,005	0,704	20,2	14,22
Пероксид водорода и двуокись марганца	200; 0,1	0,700112	41	28,7
Пероксид водорода и ионы меди	200; 0,5	0,7027	60,52	42,5
Пероксид водорода и диоксид титана	200; 0,1	0,708	49,46	35

Тарасова Н.В.
студент магистратуры
Южно-Российский государственный
политехнический университет
Россия, г. Новочеркасск

КОМПОНЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЗОНАТОРОВ ВОДООЧИСТНЫХ СТАНЦИЙ

В задачах выбора и оценивания объектов техники в первую очередь нас интересуют лишь те показатели, которые обнаруживают наибольшую изменчивость или наибольший разброс $\{1\}$. Для проведения выбора объекта (озонатора) важно снизить число его показателей или необходимо оценить степень влияния каждого показателя на проводимый выбор. Исходная информация представляется в виде выборки наблюдений над n объектами. Каждый объект описывается k показателями. Показатели объектов образуют матрицу наблюдений: $X = \{x_{ij}, i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, k\}$.

С помощью метода главных компонент перейдем от элементов x к новым величинам $z_i, i = 1, 2, \dots, k$, которые попарно некоррелированы. Новые латентные (скрытые) показатели z являются линейными комбинациями разностей исходных показателей x и их средних значений s и имеют вид

$$z_i = a_{i1}(x_{i1} - s_1) + a_{i2}(x_{i2} - s_2) + \dots + a_{ik}(x_{ik} - s_k), \quad i = 1, 2, \dots, n.$$

Здесь x_{ij} - наблюдаемые переменные; z_i - некоррелированные между собой безразмерные переменные, a_{ij} - вес j -ого показателя в i -ой компоненте. Переменные z_i определяются таким образом, чтобы первая из них давала максимально возможный вклад в суммарную дисперсию из всех разностей показателя и среднего значения, вторая - следующий по величине вклад в дисперсию, после учета первой разности, и т. д. Поэтому переменные z_i получили название главных компонент [1].

Задача анализа главных компонент может быть поставлена следующим образом: найти такое линейное (и ортогональное) преобразование k наблюдаемых показателей x_j , чтобы получить совокупность k некоррелированных нормированных переменных z_1, \dots, z_k , дисперсии которых обладают следующим свойством: $\sigma^2(z_1) > \sigma^2(z_2) > \dots > \sigma^2(z_k)$. Находятся собственные числа λ_i и собственные вектора A ковариационной матрицы, полученной по исходной матрице X :

В табл. 1 приводятся технические показатели озонаторов [2].

Таблица 1 – Технические показатели озонаторов

Тип озонатора	Производительность, озона, кг/ч.	Концентрация озона, г/м ³	Рабочее давление, кгс/см ²	Потребляемая мощность, кВт	Расход воздуха м ³ /ч.
П-60	1,5	20	0,7	15	75
П-90	2,6	20	0,7	35	130
П-120	3,65	20	0,7	47	235
П-160	4,8	20	0,7	64	315
П-222	6,7	20	0,7	88	435

П-379	11,5	20	0,7	151	745
П-514	15,6	20	0,7	203	1000
П-647	19,6	20	0,7	258	1275
П-850	25,8	20	0,7	338	1670
ОВМ-1	1	20	1	21	55
ОВМ-3	3	20	1	65	160
ТС-1200	1,2	25	1	25	80
ТС-1700	1,7	25	1	34	100
ТС-2500	2,5	25	1	50	150
ТС-3500	3,5	25	1	70	190
ОУ-1,6-5	1,5	40	1,6	30	180
ОУ-2	2	25	1,6	40	80
ОУ-5	5	25	1,6	100	200

В табл. 1 приведены озонаторы, используемые в отечественном водоснабжении. Параметры озонаторов следующие: x_{i1} — производительность, кг / ч.; x_{i2} — концентрация, г / м³; x_{i3} — рабочее давление, кгс / см²; x_{i4} — потребляемая мощность, кВт; x_{i5} — расход воздуха м³ / ч., где i - номер озонатора.

Таким образом, число озонаторов – 18, а число показателей – 5. Ковариационная матрица имеет размерность 5 × 5. Главная компонента, полученная после нахождения собственных чисел и собственных векторов матрицы, имеет вид

$$z_i = -0,015(x_{i1}-6,286)+0,0032(x_{i2}-22,78)+0,0003(x_{i3}-0,95)-0,186(x_{i4}-90,78)-0,982 \times (x_{i5}-393,056), i = 1, 2, \dots, 18.$$

Относительная доля, вносимая главной компонентой, составляет 99,9 %.

Озонаторы упорядочиваются в следующей последовательности: ОВМ-1; П-60; ТС-1200; ОУ-2; ТС-1700; П-90; ТС-1700; ОВМ-3; ОУ-1,5; ТС-3500; ОУ-5; П-120; П-160; П-222; П-379; П-514; П-647; П-850.

Наибольшее влияние в оценку озонаторов вносят показатели x_5 и x_4 .

Применяя второй способ метода главных компонент – использование корреляционной матрицы – компоненты будут иметь следующий вид:

$$y_i = b_{i1} x_{i1} + b_{i2} x_{i2} + \dots + b_{ik} x_{ik}, i = 1, 2, \dots, n.$$

Собственные числа корреляционной матрицы равны 0,0005; 0,00635; 0,259; 1,29; 3,444. Относительная доля, вносимая компонентами, составляет 68,88; 25,8; 5,19; 0,127; 0,01 %. Первые три компоненты имеют относительную долю суммарной дисперсии в 99,86%. Найдя собственные вектора, получим эти компоненты

$$y_{1i} = 0,517 x_{i1} - 0,306 x_{i2} - 0,345 x_{i3} + 0,505 x_{i4} + 0,514 x_{i5}, i = 1, 2, \dots, n.$$

$$y_{2i} = 0,246 x_{i1} + 0,657 x_{i2} + 0,597 x_{i3} + 0,293 x_{i4} + 0,256 x_{i5}, i = 1, 2, \dots, n.$$

$$y_{3i} = 0,03 x_{i1} - 0,681 x_{i2} + 0,709 x_{i3} + 0,147 x_{i4} - 0,105 x_{i5}, i = 1, 2, \dots, n.$$

Суммарное значение, вносимое каждым показателем в эти три компоненты, соответственно составляет 0,794; -0,331; 0,962; 0,945; 0,666. Наибольшие суммарные значения вносят третий и четвертый показатели.

Если значения всех компонент сместить в положительную область, то расстояния, рассчитанные по коэффициентам латентных показателей u , равны: 1,117; 0,412; 1,434; 1,187; 1,034. Таким образом, рабочее давление и потребляемая мощность вносят наиболее значительное рассогласование.

Для выбора озонатора также можно использовать игровой подход с определением расстояния до «идеального объекта» [3]. Исходная матрица показателей рандомизируется «на успех». Для этого первый и второй показатели с положительным эффектом действия на объект рассчитываются по формуле

$$r_{ij} = \frac{X_{ij}}{\max_{i=1,n} X_{ij}}, \quad i = \overline{1,n}, j = 1, 2.$$

Третий, четвертый и пятый показатели с отрицательным эффектом действия на объект желательно иметь минимальными. Значение показателей

вычисляются по формуле
$$r_{ij} = \frac{\min_{i=1,n} X_{ij}}{X_{ij}}, \quad i = \overline{1,n}, j = 3, 4, 5.$$

Результирующая матрица показателей $R = \{r_{ij}, i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, k\}$ будет иметь все элементы, принимающие значения от 0 до 1. «Идеальный объект» будет иметь показатели, равные единице. Каждая строка матрицы R описывает озонатор в пятимерном пространстве. Расстояние между каждым озонатором и «идеальным объектом» рассчитывается по формуле

$$D_i = \sqrt{\sum_{j=1}^k (1 - r_{ij})^2} \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (1)$$

Расстояние (1) является критерием выбора. Подсчитанные значения критерия (1) следующие: 1,307; 1,596; 1,675; 1,704; 1,716; 1,697; 1,663; 1,625; 1,556; 1,431; 1,763; 1,53; 1,618; 1,706; 1,742; 1,643; 1,673; 1,822. В соответствии со значениями критерия (1) озонаторы упорядочиваются в таком порядке: 1,10,12,9,2,13,8,16,7,17,3,6,4,14,5,15,11,18. Наилучшим озонатором с минимальным значением критерия (1) является П-60. На втором месте по значению критерия (1) находится озонатор ОВМ-1.

Использованные источники:

1. Айвазян С.А., Бухштабер В.М., Енюков И.С. др. Прикладная статистика. Классификация и снижение размерности. М.: Финансы и статистика, 1989. 607с.
2. Самойлович В.Г., Драгинский В.Л. Основные производители озонаторного оборудования для водоочистных станций // Водоснабжение и санитарная техника. М., 2000. №1. С.5.
3. Игнатъев В.М., Болдырева Е.С. Выбор объекта игровым методом // Наука и образование XXI века: сб. ст. / Отв. ред. Р.Г. Юсупов. Уфа: БашГУ, 2013. Ч. 1. С. 87–91.

Таровых А.О.
аспирант
кафедра бухгалтерского учета и аудита
Байкальский государственный университет экономики и права
Россия, г. Иркутск

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ: ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ, ФУНКЦИИ

Аннотация: Статья посвящена обзору теории управленческого анализа, определены цели, задачи, функции. Так же в статье рассмотрена общая схема анализа себестоимости.

Ключевые слова: внутренний финансовый анализ, экономическая эффективность, управленческий учет, планирование, анализ себестоимости.

На современном этапе развития экономики повышение экономической эффективности и качества продукции требует всестороннего анализа использования элементов производственного процесса: труда, средств труда и предметов труда. Качественные показатели использования производственных ресурсов являются показателями экономической эффективности повышения технико-организационного уровня.

Финансовый анализ позволяет выявить финансовые возможности предприятия, своевременно обнаружить негативные тенденции его развития, в том числе угрозу банкротства, выработать меры по улучшению финансового состояния.

По субъектам проведения различают два вида финансового анализа: внутренний и внешний.

Внутренний анализ проводится службами предприятия, и его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния предприятия. Его цель - установить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы обеспечить нормальное функционирование предприятия, получение максимума прибыли и исключение банкротства [1, с. 16].

Информационная база такого анализа весьма широка, она включает любую информацию, циркулирующую внутри организации и полезную для принятия управленческих решений. Соответственно расширяются и возможности анализа.

Внешний анализ осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности. Его цель - установить возможность выгодно вложить средства, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить риск потерь.

Финансовый анализ является частью общего, полного анализа хозяйственной деятельности, который состоит из двух тесно взаимосвязанных разделов: финансового анализа и производственного управленческого анализа. Схема финансового и управленческого анализа

приведена на рисунке 1 [1, с. 36].

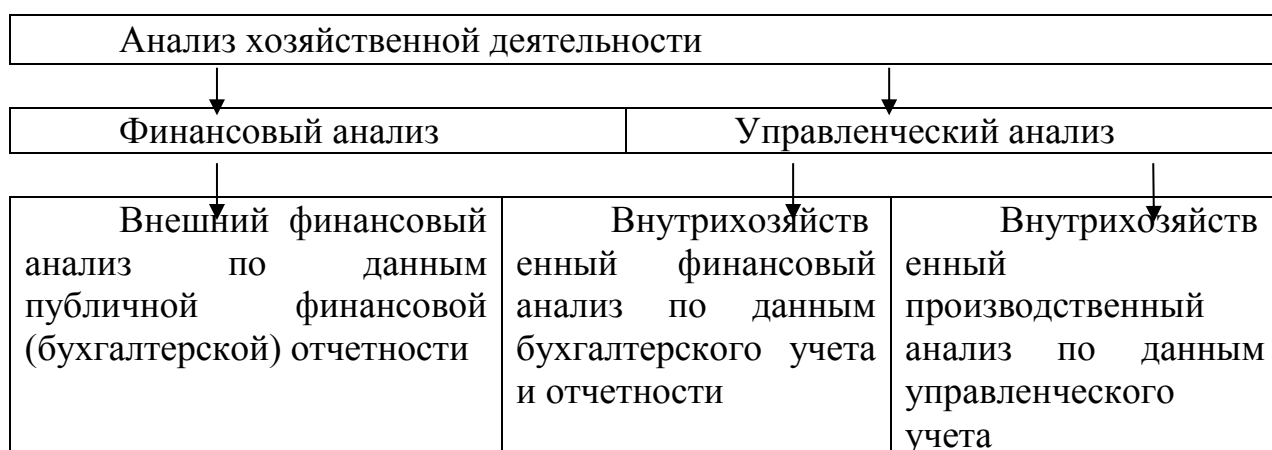


Рис. 1. Схема финансового и управленческого анализа

Разделение анализа на финансовый и управленческий обусловлено сложившимся на практике разделением системы бухгалтерского учета в масштабе предприятия на финансовый учет и управленческий учет. В мировой практике управленческий анализ традиционно считается составной частью управленческого учета, которая занимается информационно-аналитическим обеспечением администрации, руководства предприятия.

Основные задачи управленческого анализа:

- анализ ресурсных возможностей увеличения объема производства и продаж за счет лучшего использования основных факторов производства: средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов;
- оценка динамики показателей прибыли, финансового состояния;
- оценка обоснованности образования и распределения ее фактической величины;
- изучение структуры прибыли;
- выявление и измерение действий различных факторов на прибыль;
- оценка возможных резервов дальнейшего роста прибыли на основе оптимизации объемов производства и издержек;
- выявление и мобилизация резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности;
- анализ взаимосвязи объема продаж, затрат и прибыли с целью управления безубыточностью производства;
- оценка возможных результатов производства и реализации продукции и путей ускорения этих процессов;
- изучение и объективная оценка выполнения плана и эффективности производства по предприятию в целом и по отдельным подразделениям.

Основными источниками информации для внутреннего анализа финансового состояния предприятия служат данные управленческого учета, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые

расшифровывают и детализируют отдельные статьи, бюджеты. В зависимости от отрасли перечень источников информации может дополняться, так, например, в строительстве используются данные проектно-сметной документации для определения плановых показателей.

Основное содержание внутрихозяйственного финансового анализа может быть дополнено аспектами, имеющими значение для оптимизации управления, например такими, как анализ эффективности авансирования капитала, анализ взаимосвязи издержек, оборота и прибыли. В системе внутрихозяйственного управленческого анализа есть возможность углубления финансового анализа за счет привлечения данных управленческого производственного учета, иными словами, имеется возможность проведения комплексного экономического анализа и оценки эффективности хозяйственной деятельности. Вопросы финансового и производственного анализа взаимосвязаны при обосновании бизнес-планов, при контроле над их реализацией, в системе маркетинга, т.е. в системе управления производством и реализацией продукции, работ и услуг, ориентированной на рынок.

Финансовый анализ является необходимым элементом выполнения функций управления. Основными функциями управления экономической деятельности (функции экономического управления) являются:

- информационное обеспечение управления – сбор, обработка, систематизация и группировка информации об экономических процессах и явлениях;
- анализ хода экономической деятельности и ее результатов, оценка возможностей экономической деятельности;
- планирование – оперативное, текущее, перспективное;
- организация управления, т.е. организация эффективного функционирования всех элементов финансовой системы хозяйствующего субъекта в целях рационального использования материальных ресурсов.

Эффективность принятия управленческих решений определяется качеством аналитических исследований. Учет, планирование и анализ обеспечивают качество управленческих решений.

Особенностями управленческого анализа являются:

- ориентация результатов анализа на руководство предприятия;
- использование всех источников информации для анализа;
- отсутствие регламентации анализа со стороны;
- комплектность анализа, изучение всех сторон деятельности предприятия;
- интеграция учета, анализа, изучение всех сторон деятельности предприятия;
- максимальная закрытость результатов анализа в целях сохранения коммерческой тайны [2, с. 29].

Классический финансовый анализ показывает результаты

деятельности предприятия в целом. Управленческий анализ дает оценку внутренних и внешних факторов создавшейся ситуации, общих тенденций развития экономических процессов, возможных резервов повышения эффективности производства; предусматривает анализ степени напряженности и выполнения плана по всем видам показателей, изучение хода оперативного выполнения плана, влияющих на него негативных причин, путей их устранения.

Управленческий анализ — это часть экономического анализа, представляющая собой систему специальных знаний, связанную с исследованием ресурсов предприятия в увязке с его возможностями, складывающимися под влиянием объективных и субъективных факторов, с целью повышения эффективности финансовых результатов и развития тактического и стратегического управления. Цель управленческого анализа — получение ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и наиболее точную картину экономического, хозяйственного состояния и финансовых результатов деятельности предприятия.

Система целей управленческого анализа — это:

- оценка места предприятия в данном сегменте бизнеса; определение организационно-технических возможностей предприятия; оценка конкурентоспособности продукции, емкости рынка;

- анализ ресурсных возможностей увеличения объема производства и продаж за счет лучшего использования средств труда, предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов;

- анализ возможных результатов производства и реализации продукции и пути ускорения процессов производства и продажи;

- принятие решения по ассортименту и качеству продукции, запуску в производство новых образцов продукции;

- разработка стратегии управления затратами на производство по отклонениям, по центрам затрат, ответственности;

- выбор политики ценообразования;

- анализ взаимосвязи объема продаж, затрат и прибыли с целью управления безубыточностью производства.

В зависимости от поставленных задач объектами управленческого анализа могут быть: деятельность предприятия в целом, или производство, или расходы, или финансовые результаты, или анализ сегмента рынка, или комплексный анализ эффективности использования ресурсов и т.д.

Управленческий анализ решает следующие задачи:

- устанавливает основные закономерности развития предприятия;
- выявляет внутренние и внешние факторы, стабильный или случайный характер отклонений и является инструментом обоснованного планирования;

- способствует лучшему использованию ресурсов, выявляя неиспользованные возможности, указывая направления поиска резервов и

пути их реализации;

- способствует воспитанию коллектива организации в духе бережливости и экономии;

- воздействует на совершенствование механизма самоокупаемости предприятия, а также самой системы управления, вскрывая ее недостатки, указывая пути лучшей организации управления [2, с. 25].

Если учет поставляет информацию, то управленческий анализ должен превратить ее в пригодную для принятия решения. Логическая обработка, причинное изучение, обобщение фактов, их систематизация, выводы, предложения, поиск резервов — все это задачи управленческого анализа, который призван обеспечить обоснованность управляющего решения и повысить его эффективность.

В качестве основных показателей эффективности своей деятельности большинство предприятий рассматривают прибыль, выручку и объем затрат как по компании в целом, так и по подразделениям. На основе анализа прибыльности подразделений финансово-экономическая служба компании проводит сравнительный анализ эффективности деятельности предприятий. Также используют показатели, характеризующие прибыльность: операционная и валовая прибыль компании, большое внимание уделяется таким показателям, как оборачиваемость запасов и кредиторская задолженность, текучесть кадров, объем запасов сверх нормы, прибыльность по продуктам, маржинальный доход — это разность между выручкой от продаж и суммарной величиной определенных или полных издержек, связанных с производством и продажей. Существуют и специализированные показатели, обусловленные отраслевой принадлежностью предприятия. В управленческом учете применяются не только финансовые показатели. Существенны и региональные факторы, цена на одну и ту же продукцию в этих регионах очень сильно различается. С развитием предприятия состав управленческой информации корректируется в соответствии с меняющимися потребностями бизнеса в целом.

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет большое значение, потому что позволяет определить тенденции изменения затрат производства, выполнение плана по уровню себестоимости, влияние факторов изменения издержек производства и на этой основе дать оценку работы предприятия и установить резервы снижения себестоимости продукции.

В процессе анализа себестоимости устанавливаются влияния на уровень издержек роста производительности труда, использование рабочего времени, материальные ресурсы и основные фонды, выявляются непроизводительные затраты, допущенная бесхозяйственность и расточительность и другие факторы, оказавшие положительное и отрицательное влияние на формирование себестоимости, а следовательно, и на конечный финансовый результат деятельности предприятия.

Планирование и учет себестоимости на предприятиях ведут по элементам затрат и калькуляционным статьям расходов. Группировка затрат по элементам необходима для изучения материалоемкости, энергоемкости, трудоемкости, фондоемкости и выявления возможностей повышения использования того или иного ресурса. Группировка затрат по назначению (статьям калькуляции) указывает на какие цели, куда и в каких размерах израсходованы ресурсы и необходима для определения себестоимости отдельных видов изделий.

Различают затраты прямые, которые связаны с производством определенных видов продукции и прямо относятся на тот или иной объект калькуляции, и косвенные, связанные с производством нескольких видов продукции и относимые на объекты калькуляции путем распределения пропорционально соответствующей базе (заработной плате, прямым расходам, производственной площади и др.).

Для анализа уровня себестоимости на различных предприятиях или ее динамики за разные периоды времени затраты на производство должны приводиться к одному объему.

Себестоимость единицы продукции (калькуляция) показывает затраты предприятия на производство и реализацию конкретного вида продукции в расчете на одну натуральную единицу. Калькуляция себестоимости широко используется при планировании и сравнительном анализе.

Анализ себестоимости проводится по следующим основным направлениям:

- анализ динамики обобщающих показателей себестоимости и факторов ее изменения;
- анализ себестоимости единицы продукции или себестоимости 1 руб. товарной продукции;
- анализ структуры затрат, ее динамики;
- факторный анализ себестоимости по статьям;
- изучение расходов по обслуживанию производства и управлению;
- анализ потерь от производственного брака;
- выявление резервов снижения себестоимости.

Анализ себестоимости может проводиться как ретроспективный, так и оперативный, предварительный, перспективный (прогнозный). Ретроспективный анализ проводится в целях накопления информации о динамике затрат, факторах их изменения. Оперативный анализ себестоимости направлен на своевременное выявление непроизводительных затрат и потерь. Предварительный анализ себестоимости проводится на этапе проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Перспективный (прогнозный) анализ проводится для оценки изменения себестоимости продукции, как в целом, так и по отдельным изделиям в связи с изменениями в прогнозируемом периоде на рынке

ресурсов [3, с. 247].

Рассмотренная общая схема анализа себестоимости в отдельных отраслях должна дополняться с учетом особенностей формирования показателей затрат и себестоимости. Так, в машиностроении и металлообработке недостаточно анализировать лишь себестоимость товарной продукции и готовых изделий – машин, станков, агрегатов и др. Значительное влияние на себестоимость конечной продукции в машиностроении оказывают литье, поковки, являющиеся продукцией своих заготовительных цехов. Поэтому детальному анализу подвергается себестоимость литья, в частности структура затрат на металлошихту, используемую для выплавки отливок, а также уровень брака. Существенное значение в машиностроении имеют расходы на заработную плату. На отдельных предприятиях они достигают 30% и более. В условиях бригадной организации труда задача упрощается, так как показатели оплаты при этом тесно связаны, с конечной продукцией цеха, бригады, участка.

Использованные источники:

1. Никифорова Н.А. Управленческий анализ: учебник для магистров / Н.А. Никифорова, В.Н. Тафинцева ; под общ. ред. Н.А. Никифоровой – М. : Юрайт, 2013. – 442 с.
2. Шадрина Г.В. Управленческий анализ в отраслях производственной сферы: учебное пособие / Г.В. Шадрина. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2010. – 174 с.
3. Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / Чечевицына Л.Н. Чечевицын К.В. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 368 с.

*Тимербаев Д.Ф.
студент 5го курса
Иремадзе Э.О., к.х.н.
доцент*

*ГОУ ВПО СФ «Башкирский государственный университет»
Россия, г. Стерлитамак*

ОПТИМАЛЬНЫЕ ПОРТФЕЛИ, ЛИМИТЫ И БАЛАНСЫ БАНКА ОАО АКБ «РОСБАНК»

Аннотация: Данная работа посвящена оптимальному размещению активов банка, способствующая получению максимально возможной прибыли.

Ключевые слова: Прибыль, активы, пассивы, денежные средства, АКБ «Росбанк».

Коммерческие банки являются важнейшим звеном рыночной экономики. В процессе их деятельности опосредуется большая часть денежного оборота в государстве, происходит формирование источников капитала для расширенного воспроизводства путем перераспределения

временно свободных денежных средств всех участников воспроизводственного процесса государства, хозяйствующих субъектов, населения. При этом коммерческие банки способствуют переливу капиталов из наименее эффективных отраслей и предприятий национальной экономики в наиболее конкурентоспособные[1].

Целью данной работы является разработка экономико-математической модели, позволяющей спланировать оптимальные, с точки зрения максимизации банковской прибыли портфели коммерческого банка и доказать необходимость проведения подобного моделирования с учетом имеющийся на сегодняшний день инструментарий оценки финансового состояния коммерческого банка[2].

Актуальность данной темы заключается в том, что активные операции, проводимые на основе математической модели – это главный инструмент размещения имеющихся в их распоряжении ресурсов, способствующий получению прибыли и поддержания ликвидности[3].

Экономико-математическая постановка рассмотренной задачи заключается в математической формализации описания целей банка, причинно-следственных связей финансовых показателей, внутренней и внешней среды банка. Модель должна учитывать столько элементов и связей, чтобы достаточно точно отразить финансовую реальность, а результаты решений были полезны менеджеру, принимающему плановые решения, чтобы быть понятной менеджеру и решаться доступными финансисту математическими методами [4], программными и компьютерными средствами в приемлемые сроки. Таким образом, модель должна быть оптимально приближена к действительности [5]..

В математической постановке задачи оптимального планирования системы портфелей банка были найдены неизвестные векторы активов [6]

$\bar{A} = (A, A, \dots, A)$, и пассивов $\bar{L} = (L, L, \dots, L)$ банка, максимизирующие линейную форму прибыли системы портфелей:

$$\text{Pr } f(\bar{A}, \bar{L}) = \sum_{a=1}^n A_a \times D_a - \sum_{l=1}^m L_l \times E_l \rightarrow \max,$$

где $\text{Pr}f$ – прибыль (profit) системы портфелей банка как цель, критерий оптимизации (максимизации) [7]..

Обозначения показателей для портфеля размещения ресурсов, в данном случае-активов: A_a – сумма инвестиций в отдельный тип активов (assets) в портфеле; \bar{A} – общая сумма активов; D_a – доходность отдельного типа активов; a – цифровое имя (индекс) отдельного типа активов; n – число типов активов в портфеле.

Обозначения показателей для портфеля привлечения ресурсов, в данном случае - пассивов: L_l – сумма привлечения по отдельному типу обязательств (labilities) в портфеле пассивов; \bar{L} – общая сумма привлечения в пассивах; E_l – процентные расходы (expenditures) по привлечению

отдельного типа пассивов; l – цифровое имя отдельного типа пассивов; m – число типов пассивов в портфеле.

В связи с тем что активные операции банка разнородны как по экономическому содержанию, так и с точки зрения их доходности и качества, часть активных операций банка представляет собой безальтернативное размещение своих средств, например, в фонд гарантирования вкладов, где денежные средства не могут обращаться, а следовательно приносить прибыль [8]. Другие виды размещения могут оказаться высокодоходными, но очень рискованными. Именно поэтому каждый коммерческий банк должен точно определять свои рыночные приоритеты и специализацию в любой временной период своей деятельности. Для этого модель должна учитывать столько элементов и связей, чтобы достаточно точно отразить финансовую реальность, Таким образом, модель должна быть оптимально приближена к действительности.

Идеальной структурой активов банка по уровню доходности является структура, представленная следующим образом: величина неработающих активов стремится к 0%; величина работающих активов к 100% . однако, на практике для банков достижение такой структуры нереально. Для решения задачи оптимизации портфелей активов ОАО «Росбанк» была осуществлена ее экономико–математическая постановка. Цель решения данной задачи заключается в поиске оптимального сочетания активов, которое позволило бы банку добиться максимального при существующих ликвидных и доходных операциях [9]..

Таким образом, была попытка создания модели, которая могла бы достаточно полно отразить финансовую реальность Росбанка и в тоже время оставаться его менеджером. В портфель предварительно было включено 22 актива.

При построении модели были использованы данные об обязательствах банка из оборотной ведомости по счетам бухгалтерского учета; данные о средневзвешенных процентных ставках по средствам, предоставленным кредитной организацией; инструкция Банка России «Об обязательных нормативах банков».

Отбор осуществляется традиционными методами формирования портфелей на основе оценок доходности, затрат и надежности инструментов с учетом обязательств перед акционерами, вкладчиками местными органами и др.

В итоге была сформирована система оптимальных портфелей привлечения и размещения финансовых ресурсов. Программа оценила множество вариантов системы портфелей, доходы и затраты и выдала вариант плана максимальной доходности, удовлетворяющий нормативам ЦБР и собственным лимитам банка. Максимизируемый критерий оптимизации была прибыль.

Программа оптимизации отобразила результаты решения, т.е. объемы инвестиций по каждому инструменту привлечения ресурсов - после построения экономико-математической модели деятельности ОАО АКБ «Росбанк» была получена максимально возможная прибыль которая в 2015 г. составила 408,9 млрд.руб. [6].

Использованные источники:

1. Иремадзе Э.О. //Эконометрические методы и задачи // учебное пособие, М-во образования и науки РФ, БашГУ, Уфа, 2010.
2. Иремадзе Э.О. //Методы многомерного анализа статистических данных // учебное пособие, М-во образования и науки РФ, БашГУ, Уфа, 2012.
3. Иремадзе Э.О., Сайфутдинова Л.Ф.//Финансовый анализ и прогнозирование экономических показателей банка ОАО «УРАЛСИБ»// в сборнике: актуальные вопросы образования и науки. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции: в 14 частях. 2014. С. 123-126.
4. Иремадзе Э.О., Абдуллина Н.Н.//Программы по улучшению деятельности компании с помощью математических методов// в сборнике: Наука XXI века: проблемы и перспективы. Материалам международной научно-практической конференции. Искужин Т.С.(отв.редактор). Уфа, 2014. С. 91-93.
5. Иремадзе Э.О.//Оптимизация структуры потребительского кредитного портфеля коммерческого банка «УРАЛСИБ»// Научное обозрение. 2014. №4. С. 352-354.
6. Иремадзе Э.О., Дмитриева С.В.//Оценка и планирование организационной деятельности ОАО БАНК «УРАЛСИБ»// Сборник научных трудов Sworld. 2014. Т. 25. №1. С.53-55.
7. Иремадзе Э.О.//Обеспечение эффективности кредитного процесса банка путем разработки математической модели// Наука 21 века: вопросы, гипотезы, ответы. 2014. №5. С.106-109.
8. Иремадзе Э.О.//Математическая модель финансовой структуры коммерческого банка «УРАЛСИБ»// Наука 21 века: вопросы, гипотеза ответы. 2014. №3. С. 91-94.
9. Иремадзе Э.О.// Методы многомерного анализа статистических данных// учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности 010200 «Прикладная математика и информатика», 080113 «Математические методы в экономике» и по направлению. 080500 «Бизнес-информатика» /Э.О. Иремадзе; М-во образования и науки РФ, Башкирский гос. ун-т. Уфа, 2012.

*Удалова А.А.
студент 4го курса
Российский Университет Дружбы Народов
Россия, г. Москва*

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕЁ ФАКТОРЫ

Аннотация: В статье рассматривается производительность труда как один из важных экономических показателей функционирования компании. На примере агентства недвижимости «Твой Дом» определяются основные факторы, влияющие на производительность труда сотрудников.

Ключевые слова: производительность труда, внешние и внутренние факторы.

Производительность труда является одним из важных экономических показателей функционирования любой компании, который характеризует плодотворность деятельности отдельного работника и всего коллектива компании по производству материальных или духовных благ. Производительность труда может определяться через такие показатели как выработка, т.е. количество продукции (объем работ), произведенного работником в единицу времени или приходящегося на одного среднесписочного работника, или трудоемкость, т.е. количество времени, затраченного на производство единицы продукции (на выполнение определенной работы).

При этом для расчета объема производства продукции (работ) можно использовать 3 метода: натуральный, стоимостный или трудовой. При использовании натурального метода объем продукции должен быть выражен в натуральных единицах (килограммы, литры, метры, штуки и т.п.). При стоимостном методе результат работы определяется в денежном выражении (объем реализованной продукции, товарной, чистой и др.). Единицей измерения при трудовом методе является норма трудовых затрат (нормо-час) [2].

Производительность труда является динамичным показателем, который способен постоянно изменяться под воздействием различных факторов. Под факторами повышения производительности труда понимают совокупность всех причин и движущих сил, приводящих к увеличению производительности труда в компании. Данные факторы могут быть как внутренними, так и внешними.

К внешним факторам, которые не находятся под контролем отдельного предприятия, относят:

- природно-климатические условия - в благоприятном климате производительность труда может значительно повыситься;
- политические факторы - при стабильной политической ситуации компании способны лучше организовать трудовую деятельность;

– общеэкономические факторы, которые определяют налоговую и кредитную политику компании.

К внутренним факторам, которые находятся под контролем самого предприятия и которые непосредственно влияют на уровень производительности труда в компании, относят: научно - технический уровень оснащенности предприятия, энерговооруженность и фондовооруженность труда, используемые системы стимулирования труда и др. [1].

Для анализа влияния внутренних факторов на увеличение производительности труда сотрудников нами был проведен опрос среди сотрудников агентства недвижимости «Твой Дом».

В качестве основных мы выделили следующие внутренние факторы: заработная плата, стимулирующие выплаты, дополнительные льготы, условия труда, график работы, возможность карьерного роста, творческий подход к работе, рабочий коллектив и атмосфера в коллективе, разнообразие работы, общение с широким кругом людей, четкость постановки задач, отношения между сотрудниками и руководством, системы обучения и повышения квалификации, степень ответственности и свободы в принятии решений, доступ к необходимой информации, престижность организации, долговременность и надежность работы, система вознаграждения и поощрения.

Результаты опроса показали, что на повышение производительности труда сотрудников наибольшее влияние оказали материальное вознаграждение, карьерный рост, возможность использования творческого подхода и разнообразия работ, большой круг общения, одобрение со стороны руководства, уровень самостоятельности и ответственности, а также благоприятный климат в коллективе (см. табл.1).

Таблица 1. Факторы, влияющие на производительность труда сотрудников компании «Твой Дом»

Фактор	Значение, %
Стабильный заработок	46,7%
Возможность карьерного роста	43,3%
Стабильность и надежность работы	40%
Признание и одобрение со стороны руководства	40%
Хорошая атмосфера в коллективе	33,3%
Работа, которая создает условия для самовыражения и заставляет развивать свои способности	33,3%
Творческий подход в работе и разнообразие работ	30%
Работа, позволяющая самостоятельно думать и принимать решения	30%
Оплата по результатам	30%

(дифференцированная зарплата)	
Общение с широким кругом людей, с коллегами, партнерами и клиентами	26,7%

При определении суммы материального вознаграждения сотрудников необходимо учитывать, что она должна соответствовать их должности, квалификации, объему и сложности работ.

Также необходимо заботиться о карьерном росте своих подчиненных, повышая их в должности, создавать кадровый резерв, обучая сотрудников новым навыкам, развивая их способности, отправляя их на различные профессиональные тренинги и курсы по повышению квалификации, переквалификации. Такие курсы лучше встроить в рабочий график сотрудников, тогда практически все сотрудники останутся довольными. Зная о возможностях карьерного роста, сотрудник будет работать усерднее, стараясь достичь высшей должности, больших возможностей, лучшего вознаграждения.

Руководство может предлагать работникам более широкий круг обязанностей, более разнообразные виды заданий, расширять круг общения с коллегами, клиентами, партнерами, давая возможности для применения творческого подхода, а не просто следовать четким инструкциям, дать большую свободу действий для принятия самостоятельных решений, повышая их ответственность за них. Возможность применения творческого подхода, разнообразные задания и свобода в принятии решений позволяют избежать рутинной работы, от которой работники часто устают, и их работоспособность понижается. Повышение ответственности также может способствовать повышению производительности труда, т.к. работник будет знать, что только он полностью отвечает за результаты своей работы. Кроме этого, было отмечено, что в компании необходимо составлять гибкий график работы, т.к. большинство сотрудников считают, что данный фактор может являться одним из основных преимуществ компании.

Не менее важным фактором для сотрудников компании «Твой Дом» является наличие хорошей атмосферы в коллективе, хорошие взаимоотношения с коллегами и руководством. Следовательно, руководству предприятий лучше чаще проводить корпоративные мероприятия различного рода, они способствуют сплочению коллектива и налаживанию эмоционально – психологической атмосферы среди сотрудников. Работники лучше узнают друг друга на таких мероприятиях, и благодаря этому, им легче взаимодействовать друг с другом в рабочее время, им легче общаться, они могут быстрее принимать коллективные решения, всё это поднимает командный дух и улучшает командную работу.

Еще одним важным фактором является система вознаграждения и поощрения. Необходимо всегда отмечать заслуги работников, поощрять их, в большей степени, поощрение может быть в виде премий, т.к. большинство сотрудников предпочитает материальный вид поощрения. Не стоит забывать

и о признании и благодарности со стороны руководства, данные способы поощрения показывают важность, ценность и признательность работы каждого сотрудника, что повышает лояльность работника к компании и желание его трудиться больше на благо компании. Необходимо, чтобы каждый сотрудник видел и понимал, как его деятельность или продукт используется другими, и каким образом влияет на результат деятельности всей компании. Реализация данного принципа помогает сотрудникам почувствовать себя ценными и значимыми, влияющими на конечный результат, что формирует ощущение сопричастности к жизни компании. Можно ввести «доски почета» с краткой историей успеха, начать писать статьи на сайте компании, описывающие истории успешных проектов и «подвиги героев», которые этому успеху содействовали.

Кроме всего прочего, сотрудники компании хотят быть уверены в стабильности своей работы, быть уверены в том, что они являются нужными людьми в компании, что руководство их ценит и готово заботиться о них, и они могут быть уверены в завтрашнем дне. Данную уверенность можно дать благодаря программам развития кадрового потенциала, благодаря поддержке сотрудников в трудных ситуациях, предоставлением различных социальных льгот, социальное страхование, медицинское обслуживание, материальная помощь членам семьи сотрудников.

Объективность оценки со стороны руководства – немаловажный фактор, влияющий на производительность труда в компании. Необходимо, чтобы все работы и вознаграждение за них распределялись справедливо между сотрудниками. Оценка должна быть объективной, а не субъективной, для этого можно ввести метод управления по целям, который позволяет понять и четко зафиксировать, какие результаты сотрудники должны достичь к определенному периоду времени, и систему оплаты труда по грейдам, позволяющую оценивать сотрудников в зависимости от их компетентности.

Кроме этого, для повышения производительности труда внутри компании следует наладить коммуникационную и информационную систему, что возможно сделать с помощью создания корпоративной сети, каждый сотрудник должен знать, какие задачи стоят перед ним и перед всей компанией, что уже сделано, а что еще требуется сделать. Следует обеспечить доступ сотрудников ко всем нужным для их работы базам данных, к документации и отчетности.

В заключении необходимо отметить, что большая часть сотрудников удовлетворена своей работой в компании «Твой Дом» и не хотела бы перейти в аналогичное учреждение, даже если заработная плата там будет выше. Из этого можно сделать вывод о том, что, несмотря на всю важность материального вознаграждения, нематериальные факторы играют более важную роль для сотрудников компании.

Использованные источники:

1. Гринева В.М. Экономика труда и социально – экономические отношения [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://uchebnikionline.com/ekonomika/ekonomika_pratsi_ta_sotsialno-trudovi_vidnosini_-_grinova_bm/faktori_rezervi_pidvischennya_produkivnosti_pratsi.htm
2. Гринчуцкий В.И. Экономика предприятия [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://uchebnikionline.com/ekonomika/ekonomika_pidpriyemstva_-_grinchutskiy_vi/produktivnist_pratsi_virobitok_trudomistkist.htm

Фоменко Е.Г.

студент

*Институт сферы обслуживания
и предпринимательства*

филиал ДГТУ

Россия, г. Шахты

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕРВИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье рассматриваются современные информационные технологии в системе повышения эффективности деятельности сервисного предприятия.

Ключевые слова: информационные технологии, анализ, эффективность производства.

Под влиянием информационных технологий, происходят глобальные изменения, но очевидно, что информационные технологии при этом не отменяют сам производственный процесс, не ликвидируют конкурентов и не отнимают у человека право принимать собственные решения. Объект управления – предприятие не перестает существовать, даже если оно стало виртуальным, внешнее окружение продолжает существовать, необходимость решения слабоструктурированных задач остается. Информационные технологии могут быть рассмотрены, как средства производства, которые могут свободно заменить рабочую силу. Применение современных информационных технологий позволяет заменить ручной труд на автоматизированные действия в трудовых и технологических процессах. Стоимость информационных технологий снижается, а рабочая сила, которую они могут заменить имеет возрастающую стоимость. Следовательно, информационные технологии должны привести к снижению числа средних менеджеров и служащих, так как заменяют их [1].

Применение современных информационных технологий дает возможность обеспечить качественную и количественную эффективность, рентабельность и экономичность производственной деятельности сервисного предприятия. Однако при внедрении современных технологий

возникает ряд новых проблем, например: недостаточная компьютерная грамотность пользователей. Менеджеры должны уметь пользоваться информационными технологиями, как и финансовыми, материально-техническими, людскими ресурсами; оценивать предлагаемые им варианты и возможность применения той или иной информационной технологии, о целесообразности ее применения на предприятии. Следовательно, любое предприятие для внедрения информационных технологий должно иметь компетентное и энергичное руководство. Большое количество руководителей предприятия страны приходит к решению о необходимости внедрения современных информационных технологий, хотя внедрение информационных систем обходится дорого, но сохранение существующего уровня производства может обойтись им дороже. Конкуренция на рынке не дает возможности руководству предприятий остановиться и расслабиться. Однако, информационные системы и технические средства, применяемые для их внедрения, не являются достаточными для достижения конкурентного преимущества. Эффективность от внедрения информационных технологий проявляется только при должном внимании к вопросам менеджмента и организационным аспектам.

Повышение эффективности производственной деятельности предприятия возможно за счет воздействия на организацию управления предприятием; организационные, операционные, технико-технологические характеристики производства; маркетинг; финансы предприятия; кадры предприятия, их потенциал, квалификацию, интересы организационную культуру предприятия. Выбор наиболее рациональных и целесообразных из них осуществляется в зависимости от специфики производства каждого предприятия [2].

Применение современных информационных технологий для управления дает возможность повышения эффективности управления предприятием, так как на основе единого банка данных, руководители и специалисты предприятия обеспечены полной, достоверной и оперативной информацией; снижения расходов на ведение делопроизводства в результате автоматизации процессов обработки информации; они упрощают доступ работников предприятия к нужной им информации, обеспечивают надежный учет и контроль за поступлением и расходованием денежных средств на всех уровнях управления предприятия. Обеспечивают возможность проведения анализа деятельности руководителями подразделений предприятия и на основании анализа производить оперативную подготовку сводных и аналитических отчетов для руководства и смежных отделов, что приводит к повышению эффективности обмена данными между отдельными подразделениями; полной безопасности и целостности данных во время обработки информации. Информационные технологии, а особенно использование информационных сетей, снижают операционные затраты и делают их необходимыми для заключения

контракта с внешними поставщиками вместо того, чтобы использовать внутренние источники поставки. Также уменьшают затраты на приобретение и анализ информации, дают возможность снижать затраты предприятия, реорганизуют процесс управления, обеспечивают новые возможности помощи менеджерам в стратегии, планировании и управлении [3].

Цель данной публикации показать какое огромное влияние на эффективность производственной деятельности предприятия оказывают современные информационные технологии. В результате массового внедрения компьютерных сетей кардинально изменилось понятие «рабочее место». В настоящее время оно означает не место работы, а средство с помощью которых она осуществляется: персональный компьютер, ноутбук, мини-принтер, мобильный телефон и др.

Использованные источники:

1. Баронов, В.В., Калянов, Г.Н., Попов, Ю.Н., Титовский, И.Н. Информационные технологии и управление предприятием. – М.: Компания АйТи, 2010.
2. Виленский, П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика. – М: Дело, 2010.
3. Лисицин, Н.А. "Экономика, организация и планирование промышленного производства". М.: Дрофа. 2011. С.110

*Хайрулин Р.В.
студент 4 курса
Томский Политехнический Институт
Россия, г. Томск*

ОСНОВА РЕГУЛИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В процессе планирования перед предприятием непрерывно возникают проблемы регулирования и контроля деятельности угледобывающего предприятия, соизмерения произведенных затрат с достигнутыми результатами, объективной оценки оплаты труда и стимулирования деятельности персонала по итогам работы. Следовательно, предприятие должно выявить и сформулировать эти проблемы (включая сбор и обработку информации, а также оценку последствий плановых решений). На этой основе принимаются плановые решения, которые предприятием реализуются. Информация о полученных результатах по системе обратной связи дает возможность оценить происходящее и сформировать новые проблемы, принятие плановых решений. Об эффективности планирования судят по степени его использования на практике как руководство к действию. План становится комплексом различных показателей, мероприятий, а плановые решения обосновываются с помощью норм.

Для определения деятельности предприятия, которое будет работать по принципам процессного управления, существует два подхода для выделения такой деятельности, которые обусловлены тем, что при помощи внедрения процессного управления предприятие может решить проблему планирования или реализовать цель увеличения объемов производства. Именно поэтому предприятия используют принципы выделения процессов под свои проблемные зоны или для достижения поставленных целей. Принцип выделения процессов под цели предприятия предусматривает, что они определяют виды деятельности, которые вносят наиболее существенный вклад в достижение поставленных целей, а именно, увеличение объемов производства за счет качественного планирования и внедрения технико-экономических норм.

Процесс планирования в современных рыночных условиях требует совершенно нового подхода к обоснованию технико-экономических норм. Методологические подходы в этих условиях должны быть ориентированы на отражение в планах задач технологии и организации производства. Качество разрабатываемых на предприятии планов в определенной мере зависит от используемых норм, направленных на рациональное их использование в различных условиях.

Исходя из этого, нормы должны быть в совокупности взаимосвязаны и взаимозависимы от элементов, характеризующих различные аспекты повышения эффективности труда и материального стимулирования производства. Использование системы технико-экономических норм при организации стимулирования производства будет способствовать не только повышению качества перспективного и текущего планирования, но и управления процессами производства.

В настоящее время теория и практика нормирования должны претерпеть соответствующие изменения и занять особенное место в деятельности предприятия. Норма является основой планирования, регулирования и контроля деятельности предприятия, соизмерения произведенных затрат с достигнутыми результатами, объективной оценки оплаты труда и стимулирования деятельности персонала по итогам работы.

Одна из перспективных задач улучшения экономического состояния предприятия состоит в том, чтобы при помощи технико-экономических норм обеспечить эффективное управление производством. При таком подходе объектом управления в современных условиях является новая система норм, основывающаяся на следующих положениях:

- нормы должны устанавливаться на основе опытных данных, учитывающих прогресс техники;
- производство максимума продукции при минимуме затрат труда не должно достигаться на основе чрезмерной интенсификации труда и ухудшения условий труда;

- все достижения в области организации труда и рационализации производства необходимо отражать в нормах;

- необходимо привлекать самих работников предприятия для установления норм с целью использования их опыта и творческой энергии.

При установлении объема производства на основе норм целесообразно с учетом технологии производственных работ планировать выпуск продукции. С учетом норм следует определять и объем реализуемой продукции (нормы зольности, нормы готовой продукции на складе и др.). Поэтому всю совокупность норм необходимо представить в виде четырех основных блоков ответственности. В каждом из них нормы выступают как экономические меры производства, распределения, обмена и потребления соответственно

Нормы организации и управления производством являются основой для разработки планов производства, капитальных вложений, охраны окружающей среды, совершенствования управления, которые характеризуют все виды ресурсов производственного процесса в пространстве и во времени.

Цель управления нормированием – обеспечение функционирования общей системы организационно-экономического управления отвечающей требованиям рыночной экономики и стратегии деятельности предприятия. Управление нормированием на любом уровне производственного процесса предприятия можно представить в виде совокупности норм, нормативных материалов и методических разработок; организаций, осуществляющих деятельность в области нормирования производственного процесса, и их кадрового состава; методов, способов и конкретных действий по установлению норм. Исходя из современных требований, предъявляемых к разработке норм на предприятиях, они должны соответствовать условиям, для которых разрабатываются и предназначены, и пересматриваться в соответствии с изменением нормообразующих производственных факторов. При разработке системы норм должны приниматься технические характеристики средств производства и предметов труда, обеспечивающие нормальные условия эксплуатации оборудования. Нормы должны формироваться до начала процессов планирования и организации производства; их численная величина должна быть расчетно-обоснованной и выражать усредненный, общественно нормальный или экономически целесообразный для определенных производственных условий на предприятиях уровень затрат планируемых ресурсов.

Различные нормы позволяют на точной экономической и математической основе устанавливать оптимальные значения расходуемых ограниченных ресурсов и эффективные соотношения между отдельными видами ресурсов и звеньями производственно-хозяйственной системы предприятий. В основе работ по формированию нормативного обеспечения планирования лежат программы и общие методические положения, разработанные СМК, выбранные в процессе принятия решений. Успешная

реализация любых мероприятий в области нормирования решающим образом зависит от понимания и поддержки руководителей всех уровней.

Точность и обоснованность принимаемых на всех уровнях управления решений во многом зависит от качества используемых на различных этапах планирования экономических норм. Это значит, что нормы должны отражать оптимальные или эффективные условия развития производства и передовые методы выполнения работы. Они служат своего рода мерилем, с которым сравниваются плановые и действительные затраты. Соответственно этому нормы должны обеспечивать высокую или достигнутую степень эффективности производства, как правило, не ниже установленного рынком нормального или необходимого уровня превышения результатов над затратами, что является одним из элементов ориентированного управления. Отсутствие научного подхода к разработке норм, а также несовершенство методов их разработки приводит к использованию фактически достигнутых показателей при планировании производственно-хозяйственной деятельности. Для обеспечения достоверности прогнозируемых технико-экономических показателей необходимо сочетание как минимум двух методов (процессов и системного подхода).

Изменение системы норм для планирования является прогнозированием, где достоверность зависит от числа и обоснованности вариантов прогноза, входящих в комплекс применяемых методов, а также объема и качества информации.

*Хайрулин Р.В.
студент 4 курса*

*Томский Политехнический Институт
Россия, г. Томск*

ИННОВАЦИОННЫЕ СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для поддержания конкурентоспособности предприятия недостаточно проводить модернизацию производства и управления в соответствии с потребностями современной экономики, но и необходимо четко знать, какие при этом стратегические цели должны быть достигнуты. Умение в короткие сроки определить и эффективно использовать в конкурентной борьбе свои преимущества является особенно важным в условиях постоянно меняющейся рыночной среды. Все изменения в производстве и управлении должны быть направлены на развитие качеств предприятия и выпускаемой им продукции, выгодно отличающих его от соперников.

В связи с этим различают такие взаимосвязанные понятия как конкурентоспособность товара - совокупность его потребительских и ценовых характеристик и свойств, определяющих его успех на рынке, и понятие конкурентоспособности производителя, что представляет собой совокупную способность предприятия производить и реализовывать

продукцию, конкурентоспособную на внутреннем и мировом рынках. Таким образом, отправной точкой конкурентоспособности предприятия является конкурентоспособность производимой продукции.

Оценка конкурентоспособности предприятия должна производиться с целью:

- разработки мероприятий, направленных на повышение устойчивости предприятия на внутреннем и внешнем рынках;
- определения контрагентов для осуществления сотрудничества на наиболее выгодных для предприятия условиях;
- разработки стратегии выхода на новые для предприятия рынки;
- осуществления инвестиционной деятельности.

Конкурентоспособность продукции представляет собой совокупность качественных и стоимостных свойств продукции, обеспечивающих удовлетворение определенных потребительских нужд, конкурентоспособность служит весомым критерием при принятии руководством предприятия решения о целесообразности выхода его на внешний рынок. Данная характеристика является условием успешного проведения внешнеэкономических операций и составляющей выбора средств и методов внешнеэкономической деятельности предприятия.

Выделяют несколько методов оценки конкурентоспособности, подразделяющиеся на следующие группы:

I. Матричные методы. Данная оценка производится путем маркетингового анализа хозяйственной деятельности предприятия и производимого им продукта с учетом жизненного цикла продукции.

II. Методы, базирующиеся на оценке конкурентоспособности продукции. Этот метод основывается на том, что конкурентоспособность продукта прямо пропорциональна конкурентоспособности предприятия. А для нахождения конкурентоспособности продукта применяются методы, суть которых заключается в оценке соотношения «цена-качество».

III. Методы, базирующиеся на теории эффективной конкуренции. Основная идея данного вида оценки конкурентоспособности заключается в ранжировании возможностей предприятия по обеспечению конкурентоспособности в балльной системе. Для повышения конкурентоспособности эксперты оценивают все необходимые параметры и возможности фирмы с точки зрения имеющихся у нее ресурсов, а также воздействующих на внутреннюю и внешнюю среду предприятия факторов.

IV. Комплексные методы. Смысл данных методов в том, что производится оценка как текущей, так и потенциальной конкурентоспособности. Как правило, текущая конкурентоспособность определяется на основе оценки конкурентоспособности его продуктов, а потенциальная – по принципу методов, которые основаны на теории эффективной конкуренции.

Существует несколько возможных вариантов достижения более высокого уровня конкурентоспособности предприятия:

- наращивание объемов производства продукта; - улучшение качественных характеристик выпускаемого продукта;
- снижение издержек;
- бенчмаркинг.

Одним из способов повышения конкурентоспособности является увеличение объемов реализации продукта (услуг или работ). Необходимо принять во внимание, что повышение объемов производства само по себе не приносит желаемых результатов, так как при этом не учитываются такие важные показатели, как величина расходов предприятия, его прибыль. При планировании производственного процесса на основе данного метода важно определить такой объем реализации продукции, в соответствии с которым будет достигнута безубыточность деятельности предприятия.

Другим эффективным методом служит улучшение качества выпускаемого продукта, следствием выбора данного направления ускорение научно-технического прогресса, выход на новые рынки, увеличение доли экспортируемой продукции и в целом успешное развитие фирмы. Имидж и статус предприятия для покупателей напрямую зависит от качества выпускаемой продукции, решение проблемы качества является залогом успешного выхода на внешний рынок, а также воздействует на прибыль и рентабельность фирмы.

Минимизация издержек – это один из наиболее исследованных и наиболее часто применяемых методов повышения конкурентных преимуществ. В данном случае проведение комплекса мер по достижению наименьших затрат служит залогом победы предприятия в конкурентной борьбе. Однако современные условия ведения хозяйствования достаточно жесткие для удержания своих позиций на рынке, в связи с чем, реализация подобных мер требует проведения рациональной политики в сфере производственных технологий, логистики. Важным условием достижения конкурентных преимуществ является скоординированная работа персонала по совершенствованию менеджмента сотрудников и организационной культуры. Непрерывный анализ каждой статьи затрат на всех стадиях планирования, выпуска и реализации продукции позволяет предприятию снизить совокупные издержки и достигнуть повышения уровня конкурентоспособности. Специалисты в области маркетинга должны постоянно заниматься мониторингом рынка, проводить функционально-стоимостной анализ, отслеживать новейшие технологии, а также расходы предприятий-конкурентов.

Другим эффективным инновационным инструментом повышения конкурентоспособности предприятия является бенчмаркинг, представляющий собой способ изучения деятельности хозяйствующих субъектов, прежде всего своих конкурентов, с целью использования и

применения их положительного опыта в своей работе. Он включает в себя комплекс средств, позволяющих систематически находить, оценивать и организовывать использование всех положительных достоинств чужого опыта в работе своей компании.

Применительно к инновациям бенчмаркинг означает изучение бизнеса других предпринимателей с целью выявления основных характеристик для разработки собственной инновационной политики.

На современном этапе развития мировой экономики ценовая конкуренция уступает место неценовой, то есть конкуренции способствующей развитию технического и качественного уровня продукции. Лидирующую позицию в отрасли занимает тот производитель, чья продукция отвечает всем стандартам и нормам и обладает наилучшими качественными характеристиками. Но при этом не стоит занижать и роль цены, поскольку цена выступает самым главным фактором при стремлении максимизировать прибыль.

На обеспечение конкурентоспособности продукции непосредственно влияют не только высокое качество и экономические условия продажи, но и ряд неценовых факторов: уникальность, эффективность базы для распространения информации о продукции, динамизме сбыта и возможности быстрого реагирования, на рыночные достижения. Среди важнейших факторов конкурентоспособности компании существенную роль играет умение выбора стратегического направления развития компании, способность разработки и осуществления стратегических планов. При управлении конкурентоспособностью необходимо реализовывать ряд мер по совершенствованию продукции, рекламы, а также проводить постоянный поиск новых каналов сбыта, новых групп покупателей.

Хафизова-Осадчий Э.Я.

Институт экономики, управления и права

Россия, г. Казань

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ

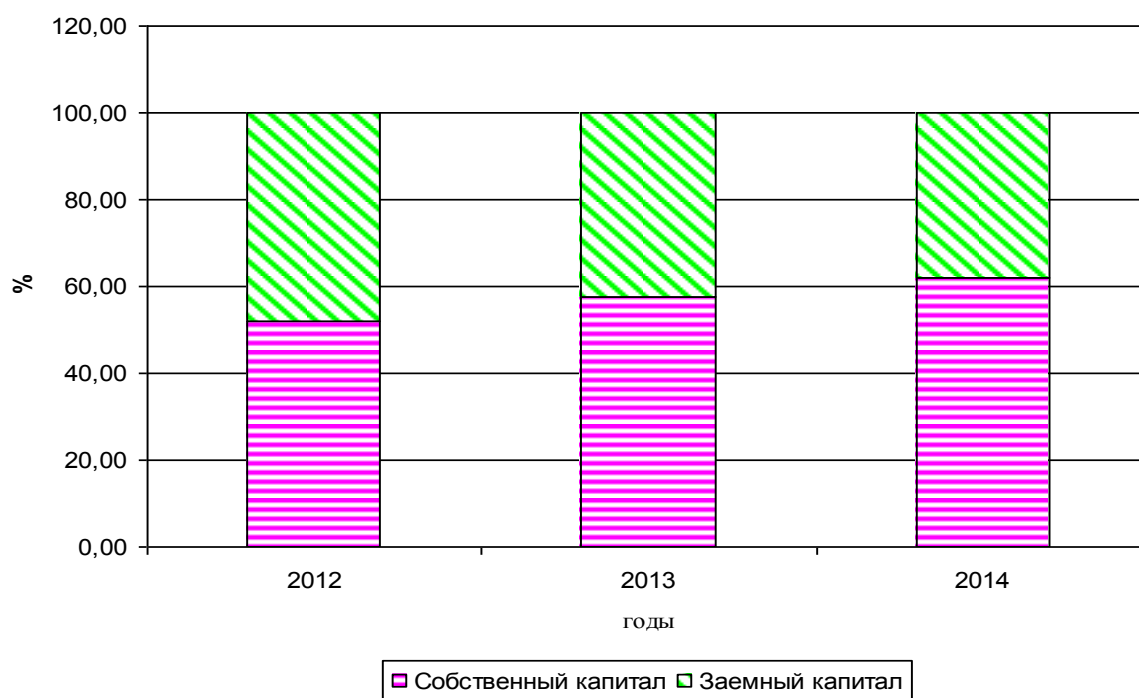
Финансовая устойчивость предприятия является одной из ключевых характеристик финансового состояния, представляя собой наиболее емкий, концентрированный показатель, отражающий степень безопасности вложения средств в это предприятие. Это свойство финансового состояния, которое характеризует финансовую состоятельность предприятия. Управление финансовой устойчивостью является важной задачей менеджмента на всем протяжении существования предприятия с целью обеспечить независимость от внешних контрагентов и рациональность покрытия активов источниками их финансирования.

От степени финансовой устойчивости зависит стабильность работы предприятия, его независимость [1].

Финансовая устойчивость предприятия основывается на преобладании собственного капитала над заемным капиталом, характеризуется способностью осуществлять расходы на содержание запасов предприятия имеющимися собственными оборотными средствами [2].

В работе была проанализирована деятельность предприятия ООО «Шанс-Авто» осуществляет производство передних и задних тормозов для автомобилей КАМАЗ, автобусов НЕФАЗ и других автомобилей. Источники финансирования имущества предприятия имеют положительную динамику, причем следует отметить, что на предприятии имеются как собственный, так и заемный капитал. Заемный капитал представлен краткосрочными обязательствами, которые, в основном, направлены на пополнение оборотных активов предприятия. Выручка от продаж имеет положительную динамику в 2012-2014 гг. Данное обстоятельство связано с наращиванием объемов производства на предприятии. Прибыль от продаж также имеет положительную динамику.

Проведенный анализ показал, что предприятие находится в кризисном *финансовом состоянии*.



**Рис.1. Структура капитала
ООО «Шанс - Авто» за 2012-2014 гг., %**

Данные рисунка 1 позволяют сделать вывод о том, что, в основном, деятельность предприятия финансируется за счет собственного капитала, что может при неграмотном управлении привести к финансовой зависимости анализируемого предприятия. В течение 2012-2014 гг. доля собственного капитала составляла не менее 52%. Таким образом, было проанализировано имущество предприятия и источники его формирования. Доля заемного капитала составляла около 40%. Капитал предприятия представлен, как

собственным, так и заемным капиталом.

Неустойчивое состояние, характеризуется недостаточным наличием для покрытия запасов и затрат собственных оборотных средств, долгосрочных источников формирования запасов. Но при этом сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств предприятия. Анализ относительных показателей финансовой устойчивости свидетельствует о достаточной доле собственного капитала.

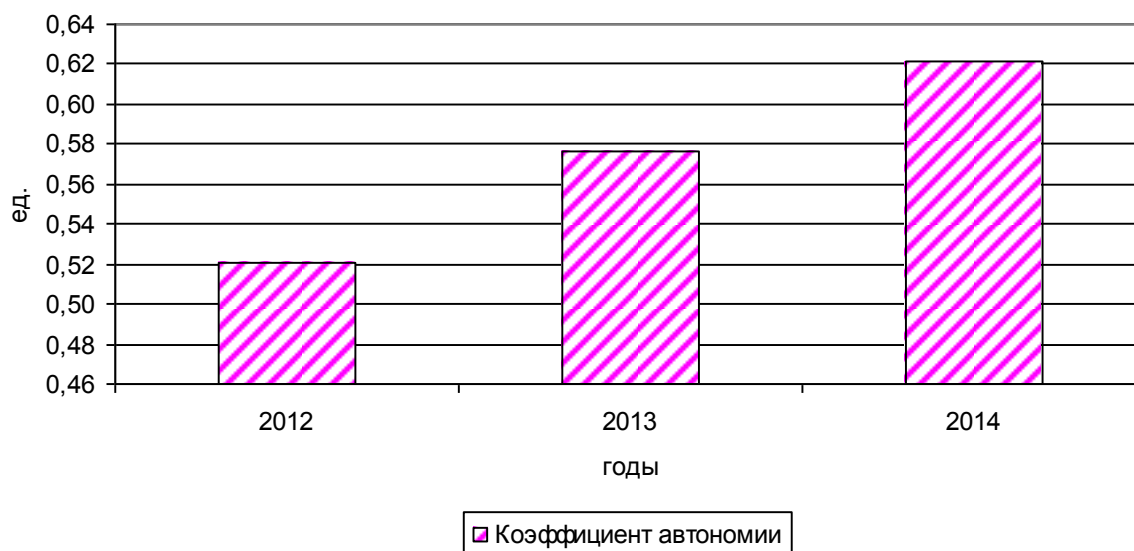


Рис.2. Динамика коэффициента автономии ООО «Шанс - Авто» в 2012-2014 гг.

Проанализируем данные рисунка 2. Анализируемое предприятие имеет высокую достаточную степень финансовой независимости, что подтверждается значениями коэффициента автономии. Таким образом, величина показателя, превышающая 0,5 свидетельствует о том, что предприятие, в достаточной степени, финансово устойчиво.

Из рисунка 2, можно сказать, что коэффициент автономии в период 2012-2014 гг. увеличивался. В 2012 году показатель составил 0,52, в 2013 году – 0,58, в 2014 году – 0,62. Таким образом, в 2012 г. удельный вес собственного капитала в общей величине источников составляла 52%. В 2013 г. произошло некоторое увеличение значения данного показателя до 58%. В 2014 г. наблюдается рост показателя на 4% до 62%. Данный рост показателя был связан с ростом прибыли предприятия, которая направляется в виде нераспределенной прибыли в состав собственного капитала. С точки зрения кредиторов это обеспечивает гарантированность предприятием своих обязательств.

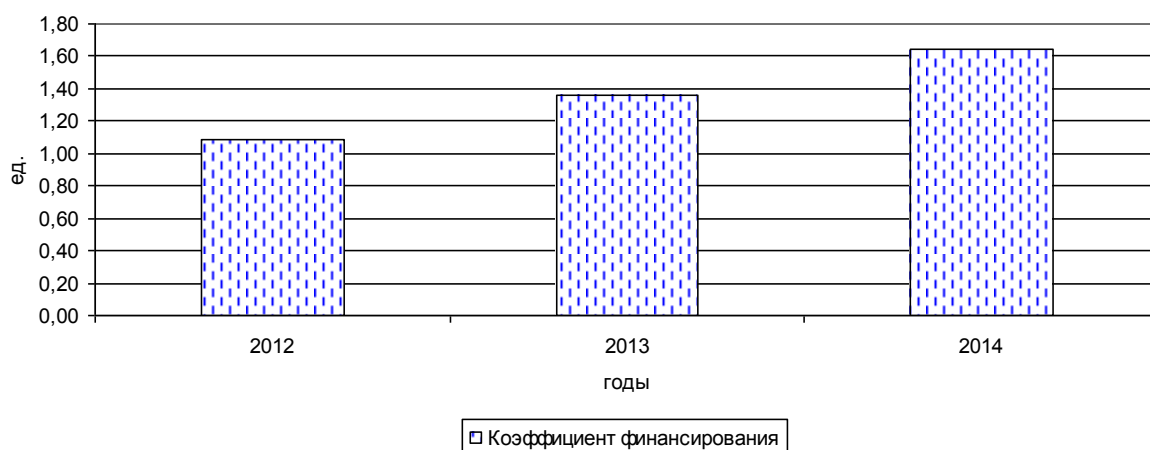


Рис. 3. Динамика коэффициента финансовой зависимости ООО «Шанс - Авто» в 2012-2014 гг.

Анализ коэффициента финансовой зависимости, представленного на рисунке 3 показал, что в 2012 г. доля заемного капитала в валюте баланса составляла 48%. В 2013 г. произошло снижение показателя до 42%. В 2014 г. значение показателя снизилось до 38%. Таким образом, финансово-хозяйственная деятельность предприятия финансируется за счет заемных источников не менее чем на 38%. Данное обстоятельство говорит о невысокой финансовой зависимости предприятия от внешних источников финансирования. Отметим, что заемные источники представлены, краткосрочными кредитами и займами и кредиторской задолженностью.

В результате исследований были разработаны следующие рекомендации, способствующие повышению финансовой устойчивости предприятия.

1. Для повышения финансовой устойчивости предприятия, своевременного контроля и оценки влияния заемного капитала на результативность деятельности на предприятии предлагается осуществлять расчет эффекта финансового рычага.

2. Предлагается для наращивания чистой прибыли предприятия помимо производства запчастей открыть свой автосервис.

В таблице 1 рассчитаем затраты на открытие автосервиса.

Таблица 1

Расчет необходимых инвестиций по открытию автосервиса ООО «Шанс-Авто», тыс. руб.

№ п/п	Показатели	Сумма, тыс. руб.
1	Подъемник автомобильный	50
2	Оборудование диагностическое «Автомастер»	90
3	Компрессор автомобильный	30
4	Стенд для ремонта двигателей	45
5	Шиномонтажное оборудование (балансировочный станок, вулканизатор, сварочный полуавтомат)	120
6	Прочее	40

7	Сушильная камера	680
	Итого необходимые инвестиции	1055

Для открытия собственного автосервиса предприятию будет необходимо инвестировать 1055 тыс. руб.

Планируемые доходы отобразим в таблице 2.

Таблица 2

Планируемые доходы ООО «Шанс-Авто», руб.

Показатели	Ед. изм.
Среднее количество клиентов в день, чел	15
Средняя сумма оплаты за услуги, руб.	500
Текущие расходы (зарплата + оплата ЖКХ), в день	1800
Среднедневная выручка, руб.	7500
Количество рабочих дней, дни	300
Среднегодовая выручка, руб.	2250000
Расходы за год, руб.	540000
Прибыль, руб.	1710000
Налог на прибыль, руб.	342000
Чистая прибыль, руб.	1368000

Таким образом, в среднем ООО «Шанс-Авто» в год будет получать чистую прибыль в размере 1368 тыс. руб.

3. Так же в 2015 г. рекомендуется создать свой сайт, что бы получить дополнительный инструмент привлечения клиентов. В интернете информацию о товаре или услугах, клиенты будут искать в первую очередь. Предприятие получает дополнительные преимущества для продвижения своей продукции, если у нее есть свой сайт.

Поместить ссылку на него на форумах города и в газетных объявлениях. В следствии сайт будут посещать заинтересованные клиенты и связываться по телефону или другим способом.

Чем больше посетителей станет клиентами, тем больше будет прибыли у предприятия.

Структура сайта-визитки напрямую связана с его функцией: информировать клиентов о товарах и услугах компании. Сайт-визитка – это небольшой по размеру сайт, на котором размещается следующая информация:

- данные о компании;
- информация о деятельности;
- предлагаемые товары и услуги;
- контактные данные: телефон, адрес офиса, адрес электронной почты.

Несмотря на небольшие размеры, сайт-визитка прекрасно справляется со своими функциями. Компания получает новых клиентов, и в следствии получит больше прибыли.

Создание собственного Интернет-сайта позволит предприятию расширить свою деятельность, охватить больший объем рынка, привлечь

потенциальных клиентов, при относительно небольших вложениях.

Таблица 3

**Расходы ООО «Шанс-Авто» на создание Интернет-сайта
в 2015 г., руб.**

Показатель	Сумма, руб.
Создание сайта Интернет –магазина, в том числе	20000
- регистрация доменного имени	600
- хостинг (размещение сайта в Интернете)	2000
Прайс-лист для скачивания	300
Поиск по сайту	700
Схема проезда	400
Система статистики посещения сайта (счетчик)	200
Итого расходы	21600

Таким образом, расходы на создание Интернет - сайта составят 21600 руб. Техническая поддержка сайта обойдется предприятию в сумму 3500 руб./год.

Эффект от создания сайта заключается в увеличении объема продаж. Это, в свою очередь, может привести к приросту прибыли предприятия. Исходя из мнения специалистов предприятия, посещаемость сайта составит в среднем 3000 посетителей в месяц и ООО «Шанс-Авто» сможет, как минимум на 1,5 % увеличить размер получаемой чистой прибыли.

Рассмотрим эффективность создания собственного Интернет-сайта предприятия. По данным предприятия в 2015-2016 гг. планируется ежегодное увеличение чистой прибыли как минимум на 12%. Рассмотрим, как изменится величина чистой прибыли в результате увеличения объема продаж.

Таблица 4

**Расчет эффективности создания сайта
ООО «Шанс-Авто», тыс. руб.**

Показатель	2014 г.	2015 г. (прогноз)	2016 г. (прогноз)
Чистая прибыль предприятия	12833	14629,62	16677,77
Прирост чистой прибыли при создании Интернет-сайта	-	219,44	250,17
Расходы на создание и техническую поддержку Интернет-сайта	-	21,6	3,5
Экономический эффект от создания Интернет - сайта предприятия	-	197,84	246,67

Из данных таблицы 4 видим, что прирост чистой прибыли в результате охвата большей целевой аудитории в 2015-2016 гг. планируется в сумме 444,51 тыс. руб.

Рассмотрим изменение структуры капитала предприятия при

внедрении предложенных мероприятий.

Представим таблицу 5 для упрощения расчетов предположим, что величина заемного капитала останется на прежнем уровне.

Таблица 5

**Динамика капитала предприятия ООО «Шанс-Авто»
в 2014-2015 гг. в результате реализации предложенных
мероприятий, тыс. руб.**

Показатель	2014 г.	Уд. вес, %	2015 г. (прогноз)	Уд. вес, %
Собственный капитал	83518	62,16	85330	62,67
Заемный капитал	50825	37,84	50825	37,33
Итого капитал	134343	100	136155	100

Таким образом, реализация предложенных выше мероприятий позволит оптимизировать структуру капитала предприятия и увеличить удельный вес собственного капитала в общей структуре капитала предприятия.

Рассмотрим изменение показателей финансовой устойчивости при реализации предлагаемых мероприятий.

Таблица 6

**Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости ООО
«Шанс-Авто» в 2014-2015 гг., тыс. руб.**

Показатель	2014 г.	2015 г. (прогноз)
Коэффициент автономии	0,6216	0,6267

Таким образом, при реализации предлагаемых мероприятий финансовая устойчивость предприятия улучшится.

Так, доля собственного капитала в валюте баланса по прогнозу в 2015 г. будет составлять 62,67%.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий является целесообразной и эффективной.

Использованные источники:

1. Буранова, Е.А. Проблемы и пути структурной перестройки экономики Республики Татарстан в условиях модернизации / Е.А. Буранова // Состояние и перспективы развития экономики в условиях неопределенности: сборник статей международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Сукиасян.-Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. - С. 41-46.
2. Магарина И.Ю. Теоретические аспекты анализа ресурсного потенциала перерабатывающих предприятий в современных условиях/ Магарина И.Ю. // Экономика и социум. – 2014. - №1-2 (10). – С. 202-209.

*Целютина Т.В., к.соц.н.
доцент*

*Золотухина А. Ц.
магистрант*

*ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный
исследовательский университет»
НИУ «БелГУ»*

Россия, г. Белгород

УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ТРАНСФОРМИРУЮЩЕЙСЯ СИСТЕМЫ ИННОВАЦИОННЫХ ЗНАНИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. Статья посвящена раскрытию сущности и роли «интеллектуального капитал» в развитии современной инновационной организации. «Авуары» в трансформирующейся экономике определены как идеальный восстанавливаемый ресурс организации, направленный на достижение экономической эффективности. Авторами предложен критический анализ материальных и нематериальных компонентов интеллектуального капитала. Определены направления и технологии управления интеллектуальным капиталом в обеспечении конкурентоспособности современных организаций, сделан вывод о наивысшей значимости нематериальных ресурсов для каждого конкретного бизнеса и развития инновационной экономики в целом. В статье предложено выделять интеллектуальный капитал организации как основную составляющую в направлении инновационного развития бизнеса.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, интеллектуальные активы, управление интеллектуальным капиталом, инновационные знания, нематериальные активы, материальные активы, авуары.

Целью статьи является выявление наиболее эффективных и оптимальных технологий управления интеллектуальным капиталом в формировании стратегии организации и достижении экономической эффективности, в условиях постоянно меняющейся внешней социально-экономической политики.

Знания, деловые связи, репутации и другие, почти неуловимые факторы, относящиеся к числу нематериальных ценностей, объединяемые понятием «интеллектуальный капитал» играют все более значимую роль в современной экономике. «Каким образом человек владеет знаниями?» этот вопрос приобретает все большую актуальность. В данной статье рассмотрены основные векторы эффективного управления интеллектуальным капиталом в организациях. Управление интеллектуальным капиталом в значительной степени осуществляется по средствам интеллектуального потенциала и интеллектуальных ресурсов. Воплощение интеллектуальных ресурсов в интеллектуальный капитал и

эффективное управление им позволяет ускорять и направлять процессы производства, выявлять и распространять информацию и опыт, создавать условия для использования и передачи знаний внутри организации, что дает импульс инновационной деятельности предприятий.

Понятие интеллектуального капитала ввел в научный оборот великий экономист XX в. Д. Гэлбрейт, который в 1969 г. употребил данный термин в письме к М. Калецки в значении “интеллектуальная деятельность”. Первым исследовал природу интеллектуального капитала Т. Стюарт, лауреат многих премий, член редколлегии журнала *Fortune*. В своей статье “Сила интеллекта: как интеллектуальный капитал становится наиболее ценным активом Америки” автор представил интеллектуальный капитал как сумму всего того, что знают работники компании и что дает конкурентное преимущество компании на рынке: “...патенты, процессы, управленческие навыки, технологии, опыт и информация о потребителях и поставщиках. Объединенные вместе, эти знания составляют интеллектуальный капитал”¹²

Определить интеллектуальный капитал можно как «основанные на связях структурированное знание и способности, обладающие потенциалом развития и создания стоимости» (Daum J. H.) Интеллектуальный капитал организации – это мотивация персонала, знания, технологии и каналы коммуникации, квалификация, опыт, обеспечивающие конкурентные преимущества организации на рынке и способные создать добавленную стоимость.

Интеллектуальный капитал, наряду с другими видами капитала, является фактором производства. Он возникает в результате вложений различных ресурсов, точно так же может обесцениваться и устаревать подобно капиталу физическому. Основное отличие интеллектуального капитала от физического – это его нематериальная природа и присущие ей свойства. Ведь достаточно сложно найти средства измерения интеллектуального капитала – сложно представить себе единицу измерения, которая могла бы точно, надежно, объективно измерить такие вещи, как опыт сотрудников, знания, которыми они владеют, их интуицию, а тем более подсчитать и оценить совокупность их опыта. Более того, интеллектуальный капитал оценивается как стоимостно, так и нестоимостно, в отличие от физического капитала, который оценивается финансово. Следующее отличие в том, что интеллектуальный капитал полностью находится в собственности организации не может. Интеллектуальный капитал нацелен на будущее, в то время как финансовый представляет собой результат совершенных действий.

Управление нематериальными активами – задача, имеющая большую сложность, нежели управление материальными и финансовыми ресурсами, ведь методический инструментарий для учета и оценки таких активов все еще находится в стадии своего становления. В повседневном обращении под

¹² (Stewart T. Brainpower//*Fortune*. – 1991. – 3 June. – P. 42-60.).

интеллектуальным капиталом обычно понимаются особые знания и способности людей. Как экономическое понятие, интеллектуальный капитал имеет намного более сложное и комплексное значение. Сложное оно, так как состоит из ряда связанных между собой частей: интеллектуальной собственности, технологических и организационных новшеств, сетевого капитала, человеческого капитала, репутации. «Комплексное» означает, что все эти части взаимосвязаны, отличаются неоднородностью, а точно предсказать результат управленческого воздействия на такой объект невозможно. При этом интеллектуальный капитал представляет собой главный ресурс для инновационной деятельности предприятия, и управлять им просто необходимо. Одна из неписаных мудростей менеджмента гласит: «Управлять можно только тем, что можно измерить».

Современная экономика предусматривает множество условий ведения бизнеса. Отметим, что для большинства современных предприятий в создании системы управления интеллектуальным капиталом следует опираться на три основных элемента, от эффективности функционирования которых будет зависеть успешность организационной системы и конкурентоспособность организации в целом. К данным элементам относятся:

1. Управление материальной частью системы менеджмента знаний, направленное на накопление знаний, их документальное оформление и оптимальное использование. Это элемент, создающий и систематизирующий память организации.

2. Основным компонентом системы знаний предприятия является управление человеческим капиталом, нацеленное на создание знаний, их распространение внутри организации, обмен с внешней средой.

3. Наличие организационной культуры способствует распространению, приумножению и обновлению знаний на предприятии.

Отношение к **интеллектуальным активам** в современной отечественной практике как капиталу, который нуждается в управлении, к сожалению, встречается крайне редко. Управление **интеллектуальным капиталом** достаточно редко определено одним из приоритетов стратегического развития отечественного бизнеса. В основном интеллектуальный капитал отечественных компаний остается без целенаправленного управления – или попросту простаивает. Для того чтобы продемонстрировать необходимость управления интеллектуальными активами соотнесем их с группой материальных активов. Подумайте о неиспользованных товарно-материальных запасах, о нереализованных производственных мощностях, об избытке наличных средств. Потенциал, примерно такого же масштаба, остается нереализованным в ситуации отсутствия управления интеллектуальным капиталом. Сложив вместе все забытые активы, мы получим существенный потенциал в доходах для любого предприятия.

Рассматривая отдельные элементы этих активов с точки зрения их узкой практичности, мы, таким образом, ограничиваем свой выбор и свои способности в увеличении ценности. Лучшим выбором станет видение цельной картинкой, восприятие всех видов активов как единое целое, элементы которого можно переработать, усовершенствовать и употребить в новых целях.

Управленцы нового поколения должны будут понимать, как материальные, так и нематериальные составляющие интеллектуального капитала. Их деятельность необходимо будет направлять в сторону обеспечения результативности знаний. От этих управленцев будет требоваться поведенческая линия, которая необходима для того, чтобы найти и оценить интеллектуальный капитал, а в последующем управлять этим капиталом, как активом предприятия.

Основным индикатором эффективности интеллектуального капитала являются экономические результаты. Экономические результаты подразумевают получение на его основе различных форм экономической, экологической, социальной или политической выгоды, или новой стоимости. В условиях организации, целью которой чаще всего является максимизация прибыли, эта стоимость принимает форму дополнительной прибыли, генерируемой интеллектуальным капиталом.

Совместно с тем контент-анализ изданий в сфере управления знаниями и интеллектуальными ресурсами в целом представляет, что в нынешней теории экономики, базирующейся на знаниях, объектом исследований является структура «интеллектуальный капитал — научно-технический прогресс». Это дробление в познавательном-оценочном аспекте с точки зрения теории систем не является системой, так как представляет только структуру «вход—выход». В этой закономерности рассматривается только овеществленный аспект интеллектуального капитала, а процедурный — производство тех или иных экономических, технических и др. результатов, основывающий систему «вход—процессор—выход», отсутствует. При этом новые технические постановления фактически рассматривается как единственная форма результатов, генерируемая интеллектуальным капиталом.

В познавательном - оценочном плане результатом использования такой структуры является исследование только трёх аспектов интеллектуального капитала: коммуникативного; финансового и правового.

Данные обстоятельства существенно упрощают, но вместе с тем и снижают значимость такой онтологической модели интеллектуального капитала, так как она не позволяет исследовать устройства формирования экономических решений и создания интеллектуального капитала.

Вместе с тем действующая теория организации демонстрирует собой предопределяющую модель. В то время как внешняя среда и большинство довольно крупных организаций является бессистемными, в соответствии с

кибернетическим законом необходимого разнообразия такая модель может быть полезной исключительно для анализа отдельных статических условий, так как организация, не владеющая необходимой степенью разнообразия и стохастическими свойствами, не способна выжить в настоящих условиях рыночной экономики. Онтологическая модель экономики, основанная на знаниях, отдаляет её в плоскость инновационной экономики с одной лишь формой увеличения стоимости в виде новых технических итогов. При этом надлежит выявить связь между результатами производства и нематериальными активами. Для включения в стратегическое и оперативное управление предприятием необходимы новые теории фирмы, которые могли бы помочь наглядно оценить вклад нематериальных активов в производственный процесс.

Вследствие этого для комплексного анализа прагматического аспекта интеллектуального капитала организации необходима разработка гносеологических и онтологических моделей системы «интеллектуальный капитал—генерирование результатов—стоимость» и составляющих её подсистем, не упускающих из внимания стохастический характер процессов, протекающих в организации и во внешней среде и определяющих эффективность производства. Из этого следует, что идеализированным объектом теории фирмы, основанной на знаниях является система «интеллектуальный капитал—генерирование результатов—стоимость», а её предметом исследований — генерирование прибыли и воспроизводство интеллектуального капитала организации.

Как производственное звено организация является ключевым элементом неоклассической традиции микроэкономического анализа. Организация в онтологическом аспекте рассматривается как механизм превращения затрат труда, капитала и природных ресурсов в готовую продукцию, представляющую собой товары и услуги, произведённые для удовлетворения человеческих нужд. Под капиталом при этом обычно понимают только его материальные или денежные формы. Отсутствие фактора интеллектуального капитала в теории организации снижают адекватность и познавательную ценность принятых на её основе микроэкономических моделей. Таким образом, в условиях современной экономики научное знание получает бинарное представление: гносеологическое как методологического инструментария теории организации и онтологическое как фактора производства. В гносеологическом аспекте организации представляют логические модели экономических процессов, сформированные в рамках теории организации. Концепции экономической науки, развивающиеся в её классической, институциональной и эволюционной теориях составляют методологическую базу исследований онтологии и гносеологии фирмы.

Для ответа на вопросы о возможностях интеллектуального капитала необходимо детальное изучение системы знаний организации и методов их

использования, что также обеспечит понимание существующих и потенциальных будущих возможностей организации. Так возможности организации могут выражаться через инструментарий, обеспечивающий фильтрацию информации и сочетание новых знаний с предшествующим знанием, и преобразование этих знаний в финансовые результаты.

Краеугольным камнем классической политэкономии является вопрос об источниках производительности ресурсов, ведь именно производительность направляет экономический прогресс. Люди научились управлять силами природы и постепенно образовали самостоятельную культуру путем увеличения отдачи на единицу ресурса в единицу времени. Данный вопрос всё также остается основным предметом исследований реальной экономики, в рамках этого направления экономической теории. Многообразные способы увеличения производительности определяют структуру и развитие отдельной экономической системы. Поскольку существует инновационная экономика, базирующаяся на знаниях, то необходимо отметить новые с исторической точки зрения источники производительности, которые делают эту экономику особенной. Весьма сложная картина открывается при рассмотрении процесса исторического развития новой информационной экономики.

Центральное место в экономике, основанной на знаниях, начинает занимать способность использовать интеллектуальные ресурсы и создавать новые решения для удовлетворения человеческих потребностей. Человеческое знание и возможности всегда были в основе создания стоимости, тем не менее, данный стандарт стал более очевиден в век информации, где умственная составляющая работы становится всё более и более важной. Традиционно при анализе индивидуального и общественного производства не уделялось особого внимания интеллектуального капитала, рассматривались более осязаемые овеществленные активы, и составляющая знания в последовательности создания экономической выгоды была затенена тенденцией определения бизнеса как преимущественно материальной деятельности. Все же потенциальные преимущества, выражающиеся в том, что интеллектуальный капитал формирует больший доход, со временем изменили этот подход. Эффект интеллектуальных активов ограничен только способностями людей использовать их, они существуют в различных формах. Критическими в современном бизнесе становятся возможности управления человеческим интеллектом и преобразование его в полезные товары и услуги. Все более важным в организационных стратегиях стало применение знаний для обеспечения конкурентоспособности. Возрастает интерес к интеллектуальному капиталу, творческому потенциалу, инновациям и организационному обучению.

Новые информационные технологии являются не просто инструментом, в процессе их использования они прогрессируют. Следует новое соотношение между социальными процессами создания и обработки

символов и способностью производить и распределять товары и услуги. Так, появление интернета создало условия для формирования и развитие электронного бизнеса, что существенным образом изменило и еще изменит экономику, рынки, промышленные структуры, характер продуктов и их потоки, рабочие места и рынки рабочей силы. Именно способность обрабатывать и понимать символы изменила технологическую способность использовать в качестве прямой производительной силы то, что отличает человека от других биологических созданий.

В трудах российских авторов и переводах зарубежных публикаций совокупность объектов, включаемых в состав интеллектуальный капитал, называют активами, так же как в структуре материальных и финансовых ресурсов в бухгалтерском балансе. При этом за термином «актив» закреплены определённые экономические и правовые атрибуты, какими не обладает доминирующий ресурс интеллектуальный капитал — знания. Чтобы обеспечить семантическую тождественность исследуемых объектов интеллектуального капитала необходимо использовать более объемное понятие — авуары, с выделением в их структуре активов — объектов, соответствующих этому понятию. Авуары — материальные и нематериальные ресурсы производства, не обязательно обладающие ликвидностью и являющимися объектами собственности, в том числе активы, представляющие одну из сторон бухгалтерского баланса, отражающую в денежном выражении все принадлежащие фирме материальные и нематериальные ценности. В этом случае интеллектуальный капитал организации включает и материальные авуары, и активы типа патентов, торговых марок, операционных технологий и компьютерных программ, и неосязаемые авуары — знания, технические навыки, компетентность и деловые возможности работников.

Ресурсы интеллектуального капитала объединены в три группы: человеческие авуары, структурные и рыночные авуары и активы. Человеческие авуары включают совокупность индивидуальных и коллективных знаний персонала организации, знание и опыт в конкретной области, творческие способности, технологические и управленческие навыки и т. д. Рыночные активы и авуары связаны непосредственно с операциями на рынке и обеспечением конкурентных преимуществ организации. Успешное функционирование основного производства обеспечивают структурные активы и авуары.

В числе человеческих авуаров в первую очередь традиционно называют «знания», но гносеологические и онтологические атрибуты этого понятия не детализируются. Таким образом, фактически происходит отождествление понятий «знание», «информация» и «базы данных». При этом, рассматриваются только субстантивные стороны «знания», а процедурные моменты подразумеваются только на технологическом уровне know-how. В связи с чем в структуру интеллектуального капитала не

включены общенаучные, экономические и математические методологии и методы. В данных методологиях и методах отсутствуют отраслевые ограничения (как know-how) и ограничения, связанные с правами собственности. Они являются результатом прошлого исключительно интеллектуального труда. Получение и применение этого интеллектуального ресурса не связано с какими-либо затратами и, соответственно, в отличие от традиционных факторов производства они не переносят свою стоимость на вновь созданный продукт, тем самым увеличивая его себестоимость. Эти авуары вследствие своей ничем не ограниченной распространённости не обладают ликвидностью и имущественными правами, их наличие в той или иной форме не может оказать влияние на рыночную стоимость организации. И все же, они являются производственным фактором и ресурсом. По своей экономической сути знания есть идеальный восстанавливаемый ресурс, производство и эксплуатация которого также является идеальным. Они обеспечивают извлечение дополнительной экономической выгоды при соответствующих условиях их применения. Эти новые стоимости создаёт интеллектуальный труд управленцев.

Таким образом, общенаучные, экономические и математические методологии и методы владеют основным свойством капитала — производить новые стоимости — и должны быть включены в структуру интеллектуального капитала. Формально авуары образуют базу методологических знаний, которая в равной мере может включаться в состав человеческих и структурных авуаров интеллектуального капитала.

Отдельные интеллектуальные ресурсы могут одновременно являться и активом, обладающими соответствующие балансовые цены и имущественные права, и авуарами, не владеющими такими свойствами, в зависимости от конкретной ситуации. При этом нужно исходить из того, что авторские права, патенты и другие объекты индивидуальной собственности в рамках организации могут представлять как структурный актив после их приобретения организацией у владельцев.

Интеллектуальная составляющая прибыли как разность между доходами и расходами может расти как вследствие роста доходов, так и в результате снижения расходов, выросших на основе функционирования интеллектуального капитала.

Доходы могут повышаться в результате производства новых товаров, в том числе нематериальных и интеллектуальных, увеличения объёма продаж, определенного, в частности, ростом рынка сбыта, цены, рекламой, совершенствованием каналов сбыта и др.

Издержки связаны с производством и оборотом продукции. Постоянные и переменные издержки производства обуславливаются расходами материально-технических и трудовых ресурсов, амортизацией основных фондов, расходами на управление. С целью определения путей снижения издержек выделяются издержки, связанные с оперативной

деятельностью и издержки долгосрочных периодов производства. В краткосрочном периоде реально максимизировать эффективность использования ресурсов и сокращать переменные затраты на производство. Путём нахождения оптимального расхода ресурсов достигается минимизация переменных затрат производства. Нахождение оптимального объёма производства при заданном объёме ресурсов является обратной оптимизационной задачей.

Необходимость и возможность использования закона ограниченной доходности обуславливается тем, что в соответствии с этим законом после достижения определённой величины расхода ресурса его предельная эффективность начинает снижаться при остальных равных условиях. Говоря иначе, если использовать новые знания в виде технологического или экономического решения, модифицирующего условия применения ресурса, можно переместить критическую точку падения эффективности использования ресурса.

Иным ключом снижения потенциальных издержек альтернативных является выбор вида наиболее эффективного производства для инвестиций наличествующих средств. Это своего рода аналог обратной оптимизационной задачи по определению объёма производства при заданном количестве ресурсов, но уже на качественном уровне и на долгосрочном интервале принятия решений. Альтернативные издержки как правило рассматриваются как «упущенная выгода» и связываются с принятием решения о виде производства.

Описанные формы издержек являются результатом управленческого решения и приняты в теории и практике рыночной экономики как категории фактических и экономических, в том числе альтернативных издержек. При этом, надлежит выделить и ситуации с принятием решений о количестве использования ресурсов, технологии и объёмах производства, которые также могут приводить к дополнительным издержкам по сравнению с альтернативной вариацией. Вместе с тем, если альтернативные издержки и их расчёт носят стохастический характер, то расчёт дополнительных издержек в большинстве эпизодов происходит в условиях определённости и приносит однозначный результат.

Административная рента как конфигурация стоимости с позиций интеллектуального капитала, анализируется в данной статье в качестве результата лоббирования интересов собственников и управленцев организации во властных структурах и складывается за счёт приобретения выгодных условий производства и сбыта. Источник ренты в терминах интеллектуального капитала — личные знакомства и связи первых лиц организации в структурах власти.

Приумножение рыночной стоимости организации происходит за счёт роста ликвидности её материальных и нематериальных активов интеллектуального капитала и доходности. Возможность

конкурентоспособности по существу является атрибутом, рост которого аккомпанирует получение остальных форм стоимости. Конкурентоспособность как независимая форма стоимости анализируется для ситуации принятия стратегических решений, когда другие конфигурации стоимости менее выражены в результатах хозяйственной деятельности.

Анализ структуры форм стоимости, генерируемой интеллектуальным капиталом, разрешает использовать ещё один таксонометрический признак бинарной классификации в совокупности форм результатов применения интеллектуального капитала — качество. Качество выгоды может быть положительным и отрицательным. Прибыль и рыночная стоимость организации могут снижаться в результате беспринципного поведения экономических агентов. Вследствие этого природа возникновения оппортунистических издержек должна также быть объектом гносеологических и онтологических исследований интеллектуального капитала.

Исходя из концепции интеллектуального капитала, при оценке бизнеса, необходимо учитывать, что не любая информация является знанием. Значимой является только та информация, которая усвоена пользователем, ясна ему и, наконец, полезна для решения какой-либо задачи. Посему не будет значимой информация на диске с данными для человека, не имеющего доступа к компьютеру, лекция на неизвестном языке и т.п.

В данном контексте одна и та же информация в одном случае будет иметь одну стоимость, а в другом случае — абсолютно другую или не иметь стоимости вовсе.

Важным с точки зрения методологии оценки является также анализ организационной составляющей бизнеса как живого организма со своим жизненным циклом.

Исследователи по данному вопросу, выделяют три основные стадии развития организационной структуры предприятия.

На начальной стадии устраивается вид производимой продукции и услуг, осуществляются финансирование и поиск возможных пользователей. При этом организационная структура не является стабильной, и значительно личное вмешательство владельцев.

Разделение труда и иерархии уровней управления становится более определенными на второй стадии. Место личностных взаимоотношений занимают системы распоряжений и исполнения, управление основывается на формальных процедурах, близкие личностные контакты замещаются системой маркетинга и организацией направленного сбыта; на этой стадии увеличивается стремление избегать риска.

На третьей стадии формирования управленческие кадры приобретают стремление к устойчивости, и свои стремление сосредотачивают на планировании и контроле. Но стабильность может обратиться в застой, так как формируется управленческая иерархия, задерживается процесс принятия

решений, уходит склонность к риску и управленческие работники преимущественно заняты самой деятельностью, чем ее результатами. Описанное состояние преодолевается переходом к следующей стадии развития, в основе которой лежит пересмотр целей деятельности.

Следовательно, беспристрастная оценка стоимости бизнеса зависит от стадии жизненного цикла его организационной структуры. При этом следует понимать, что стадия жизненного цикла организационной структуры бизнеса – это как правило не то же самое, что период существования юридического лица или группы предприятий.

Эффективная программа управления интеллектуальными активами базируется на применении навыков и опыта, присущих этим функциям. На основе данной программы управленческие функции представляют собой два критически важных направления. Специалисты финансового отдела должны иметь в распоряжении необходимые источники для того, чтобы оценить интеллектуальный капитал и эффективность его использования, а специалисты кадровой службы должны уметь разрабатывать программы по мониторингу нематериальных активов, а также политику, содействующую формированию надлежащей поведенческой линии.

Построение эффективной системы управления интеллектуальным капиталом на предприятии может рассматриваться как инвестиционный проект, так как требует высоких финансовых и временных затрат. Оценить эффективность такого проекта достаточно сложно, так как не все выгоды можно обнаружить в течение предполагаемого времени. Однако, оптимальным критерием, должна выступать чистая приведенная стоимость, располагающая свойством аддитивности. То есть, система управления знаниями на предприятии может считаться эффективной в том случае, если соблюдается условие:

$$MPY_{ит} + KPY_{чп} + HPY_{ок} > 0,$$

где в качестве слагаемых выступают чистые приведенные стоимости, соответственно, проекта внедрения технологий информационного обмена, проекта повышения ценности человеческого капитала и проекта создания корпоративной организационной культуры.

Выводы. Стоимость каждого конкретного бизнеса в современных условиях определяется не только качеством, но и структурой всех элементов капитала предприятия. Без соответствующей управленческой структуры и материально-технической базы знания и информация теряют свою ценность. Без новых, инновационных знаний персонала даже самая сложная структура бизнеса и «новомодная техника» теряет смысл. Предельный эффект возможен при гармонично сбалансированной структуре всех элементов интеллектуального капитала организации.

Заключение. Сложная экономика России, трансформирующиеся доктрины управления общественными процессами призывают обратить пристальное внимание на развитие интеллектуального потенциала

организаций. На современном этапе ключевым ресурсом экономического развития становятся именно нематериальный капитал и его существенная составляющая - интеллектуальный капитал, масштабы и качество которого в возрастающей степени определяют основные параметры инновационного развития.

Использованные источники:

1. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А.Л. Гапоненко. - М.: Эксмо, 2008. – 400 с.
2. Графова Т.О. Бухгалтерские теории интеллектуального капитала / Т.О. Графова // Международный, бухгалтерский учет. - 2011. - №12.
3. Нонака И. Компания – творец знаний. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. / И. Нонака Х. Такеучи - М.: ЗАТ «Олимп-Бизнес», 2003. – 230 с
4. Мансуров Р. Как оценить интеллектуальный капитал компании / Р. Мансуров // Кадровик. Кадровый менеджмент. - 2011. - №1.
5. Мещекова М.А. Измерение интеллектуального капитала в современной экономике / М.А. Мещекова // Экономика. - 2011. - №1.
6. Руус Й. Интеллектуальный капитал: практика управления / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрём - СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010. – 436 с
7. Фасхиев Х.А. Интеллектуальный капитал - основа инновационного развития предприятия / Х.А. Фасхиев // Инновации. - 2011. - №6.
8. Модернизация без интеллекта // Эксперт. - 2011. - №43.
9. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации / Рук. авт. коллект. А.Г. Вишневский, С.Н. Бобылев. – М.: Проон, 2009.
10. Козырев А.Н. Интеллектуальный капитал. Доклад на открытом научно-практическом семинаре «Проблемы персонала оборонных предприятий г. Москвы и Московской области». 2001. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.labrate.ru/kozyrev/kozyrev_doklad_i-capital_28-08-2001.htm

Чертков А.Е.

студент 3 курса

специальность «Логистика»

Мухранов Р.Н.

студент 3 курса

специальность «Государственное и муниципальное управление»

Уральский государственный экономический университет

Россия, г. Екатеринбург

ОСНОВНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖЕРА

В литературе и среди практикующих менеджеров ведется дискуссия о соотношении эмоций и собственно экономики в процессах управления. Большинство современных практикующих менеджеров склоняется к преобладающему влиянию «мягких навыков» при принятии тех или иных

решений. Под мягкими навыками (soft skills) обычно понимают социальные навыки, а также те, которые позволяют быть успешным независимо от специфики деятельности и направления, в котором работает человек - умение убеждать, находить подход к людям, лидировать, межличностное общение, ведение переговорных процессов, работа в команде, личностное развитие, управление временем, эрудированность, креативность. Доля soft skills в работе менеджера по оценкам практикующих российских менеджеров составляет примерно от 40 до 80%, остальная часть - экономическая составляющая [1].

Данная тенденция пришла из развитых стран, ведь именно там уже долгое время особое внимание уделяется персоналу и организационному поведению. Примером мышления такого типа могут быть многочисленные признанные современными бизнесменами, в т. ч. российскими, работы способствующие развитию soft skills таких авторов как Дейла Карнеги, Тони Роббинса и других.

К важности этой составляющей, как мы видим, приходят и российские менеджеры. Менеджеров прежде всего интересует, что конкретно входит в понятие soft skills и главное, как отдельные навыки можно систематизировать и измерить, для того чтобы эффективно их развить. Для этого можно предложить известную концепцию эмоционального интеллекта (EQ). Принято считать, что в эмоциональный интеллект включены 4 компоненты:

- 1) самосознание;
- 2) саморегуляция;
- 3) эмпатия;
- 4) межличностные навыки общения.

Эмоциональный интеллект (EQ) – «это то, что мы зовем «практической смекалкой», или то редкое качество, которое мы прозвали «здравым смыслом» [2].

В своей статье для журнала Fast Company (июнь 1999 г.) Пауль Виан, руководитель программы развития лидерских качеств, выделил важность самоанализа (самосознания) из всех компонент EQ. Самосознание – это внутренняя дисциплина мышления, позволяющая адекватно, не поддаваясь влиянию эмоций, оценивать свои способности, установки и т.д.

Требуемый уровень навыков неодинаков для разных менеджеров. Какие их типы нужны менеджерам разных уровней? Ричард Дафт в учебнике MBA по менеджменту выделяет три группы таких навыков: концептуальные, человеческие и технические.

Концептуальные навыки – это когнитивные способности человека воспринимать организацию как одно целое и в то же время четко выделять взаимосвязь ее частей. К ним автор относит способности к стратегическому мышлению, а также способности менеджера осознавать роль каждого отдела организации и члена команды.

Человеческие навыки (или навыки работы с персоналом) выражаются в способности менеджера эффективно работать с людьми, организовывать коммуникации внутри команды, мотивировать и координировать подчиненных, вовлекать в работу.

Технические навыки – это специальные знания и умения, необходимые для выполнения рабочих задач, т.е. способность выполнять конкретные функции – производство, финансы, исследования и разработки.

Очевидно, что менеджерам разных уровней эти навыки нужны в разных соотношениях. Линейным менеджерам нужны прежде всего человеческие навыки (т.к. их основная деятельность координация работы микрогрупп в организации), немногим меньше – технические (так как они все еще близки к производству), и невысокий уровень концептуальных.

Напротив, для топ-менеджеров первыми по значимости являются концептуальные навыки, т.к. именно они позволяют сформировать стратегию, несколько меньше – человеческие; требования к техническим навыкам невысоки. Данные в наглядном виде представлены на рисунке 1.

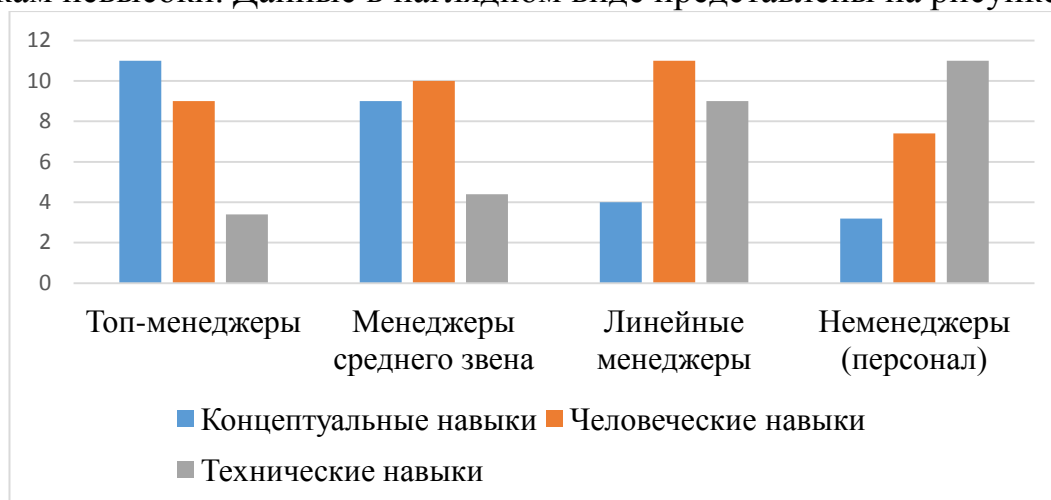


Рисунок 1 – Взаимосвязь концептуальных, человеческих и технических навыков с уровнем менеджмента [3]

В российской практике большая доля менеджеров – это менеджеры по продажам (торговые представители). Они могут не управлять другими людьми непосредственно, (то есть согласно классификации западных представителей – например Ричарда Дафта – не являются менеджерами), и тем не менее имеют дело с процессами, клиентами, продуктом. Они управляют сложным процессом продажи. Соответственно, для российской практики встает важный вопрос: какие именно навыки нужны такому менеджеру?

Считаем, что наиболее достоверный ответ на этот вопрос можно найти в трудах практиков. Часто главным требованием к менеджеру называют навык управления временем. Именно этот навык как основной выделяет Мартынов Д.А., менеджер по продажам с десятилетним стажем в своей книге «Эффективный менеджер». Там же представлены 9 правил, указывающие, как использовать ежедневник, назначать время встречи,

распределять рабочее время и другие основные нюансы в управлении временем [4].

Многие западные авторы (Дейл Карнеги, Билл Ньюмен) также подчеркивают важность управления временем и дают конкретные практические советы [5, 6]. Интересна матрица качеств менеджера, представленная ИТ-аналитиком и менеджером Иваном Шамаевым. В ней необходимые компетенции распределены по следующим группам: лидерство, межличностные отношения, коммуникации, планирование, организация, управление, администрирование, управление ресурсами.

Из всех навыков автором выделяются основные, по которым он дает комментарии. В первую очередь в этом списке значится управление временем (тайм-менеджмент). За управлением временем следуют навыки эффективного общения, навыки публичных выступлений и компетентность в психологии деловых отношений. Далее рассказывается об имидже делового человека, а также лидерстве и харизме. В конце перечня – завершающий штрих, управление без стресса или стресс-менеджмент.

По всему вышенаписанному можно сделать следующий вывод: все большее количество менеджеров-практиков, в том числе российских, сходится во мнении, что работа менеджера во многом (и часто в большей степени) требует именно *soft skills*. А основными компетенциями являются самоанализ и тщательная дисциплина, а также, уже после них, эффективное взаимодействие с социумом. Для измерения эмоциональной составляющей работы менеджера используются показатели EQ, каждая из которых можно развивать согласно рекомендациям передовых западных мыслителей менеджмента. В настоящее время признанных и высококомпетентных теоретиков и практиков менеджмента немало и в России (Владимир Довгань, Радислав Гандапас); у них можно также получить полезные знания именно в условиях российского рынка.

Использованные источники:

1. Марецкая И. Навыки эффективных менеджеров. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.executive.ru/knowledge/announcement/1313027/index.php?page=0>.
2. Стейн С., Бук Г. Преимущества EQ. Эмоциональный интеллект и ваши успехи, 2007.
3. Дафт Р., Менеджмент. 10-е изд./ Пер с англ.- СПб.: Питер, 2013.
4. Мартынов А.Д. Эффективный менеджер. Секреты психологического воздействия. – СПб.: ИГ «Весь», 2012.
5. Карнеги Д. Как стать эффективным лидером; пер. с англ. Е. А. Бакушева, Г.И. Левитан, Е.И. Недбальская. – 2-е изд. Минск: Поппури, 2011.
6. Ньюмен Б. 10 законов лидерства; пер. с англ. В.М. Боженков. – Минск: «Поппури», 2011.

*Щеблыкина А.А.
студент 3го курса
НИ ТПУ
Россия, г. Томск*

HR-БРЕНДИНГ КАК ОДНО ИЗ ВАЖНЕЙШИХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Аннотация: В настоящее время конкурентоспособность компании зависит от многих факторов. Это высококачественная продукция, эффективная реклама, грамотное стратегическое управление, а также – наиболее важное – квалифицированный персонал на всех уровнях управления. Для его поиска и развития необходимо постоянно работать над корпоративной культурой внутри компании и над ее популяризацией во внешних источниках. Именно это направление развития, которое называется HR-брендинг или имидж работодателя активно развивается сегодня.

Ключевые слова: HR-брендинг, корпоративная культура, имидж работодателя.

На сегодняшний день результативность работы компаний уже перестала измеряться в финансовых показателях деятельности. Точнее стала измеряться не только в них. Персонал давно уже стал настоящим активом, создающим ценность бизнеса. Тем, за кого компании готовы бороться не меньше, чем за свою долю на рынке или выгодные условия контрактов. В связи с этим встает вопрос: как привлечь, развивать и удерживать лучших сотрудников? Правильнее будет сказать заинтересовать: предложить такие условия материальной, моральной и корпоративной поддержки, отказ от которых будет очевидной ошибкой.

Усиление кризисных явлений заставляет компании заниматься не только оперативным, но и стратегическим управлением. Причем последнее становится важнее и важнее день ото дня. В связи с этим российские корпорации обращаются к научным трудам зарубежных авторов, теории и методологии которых, служат базой для адаптации принципов стратегического управления и повышения конкурентоспособности компании в российских условиях. В таких условиях одним из стратегических факторов развития промышленного предприятия становится его положительный имидж, который обеспечивает конкурентоспособность предприятия, повышает его стоимость, создает привлекательность предприятия как работодателя, влияет на отношения с партнерами, государственными и муниципальными органами управления и населением. Актуальность данной статьи обусловлена также новизной ее изучения для российских предприятий, не имеющих еще достаточного эмпирического опыта управления в конкурентной среде.

Существует огромный спрос на квалифицированный персонал, который постоянно обостряется на рынке труда же напротив, наблюдается

спад предложения рабочей силы из-за продолжающихся демографических изменений во всем мире. Как следствие, это привело к ожесточенной борьбе компаний за лучшие кадры. Таким образом, подход к набору персонала требует немедленных изменений: организациям необходимо дифференцировать себя среди конкурентов. В таких условиях создание бренда работодателя становится основным инструментом для привлечения квалифицированных соискателей. Понятие «имидж или бренд работодателя» относится к привлечению и удержанию квалифицированных человеческих ресурсов в организации. Этот термин стоит на стыке двух областей: маркетинга и управления человеческими ресурсами. Его функционирование достигается при помощи влияния следующих факторов:

- **Мотивация персонала.** Данный инструмент необходим для создания внутреннего бренда работодателя, т.е. имиджа компании со стороны ее же персонала, а также каким персонал видит свою компанию. Для этого используются различные методы формирования и развития лояльности персонала к организации. В частности, к ним относятся: денежные поощрения, достижение баланса личного и рабочего времени, предложения по повышению квалификации, возможность подъема по карьерной лестнице, компенсационные доплаты, гибкие графики работы и отпуска, социальная поддержка, страхование и многое другое.

- **Создание и развитие корпоративной культуры.** Финансовая оценка влияния корпоративной культуры на рост ее капитализации практически невозможна, именно поэтому немногие компании серьезно заняты ею. Но в то же время, корпоративная культура является наиболее мощным инструментом в создании имиджа работодателя. Поэтому с ней нужно работать крайне внимательно, т.к. она может работать и против компании. Правильное построение миссии, ценностей, убеждений, общих норм внутреннего распорядка позволяет создать необходимый образ компании в глазах и сотрудников, и соискателей. И тогда корпоративная культура работает не только на внутренний имидж компании как работодателя, но и на внешний, тем самым привлекая новых специалистов, которые уже с самого начала поддерживают организационную культуру компании.

- **Интеграция имиджей соискателя и работодателя.** Данное слияние инициирует создание уникального имиджа организации в целом. Соединение принципов управления человеческими ресурсами и концепций маркетинговой стратегии помогает создать новое понимание, прочтение бренда, который таким образом охватывается как внутренней, так и внешней аудиторией. Этот инструмент помогает компании при помощи привлечения внешних платформ маркетинговых коммуникаций, как для информирования кандидатов о возможностях, получаемых при сотрудничестве с данной организацией, так и для привлечения компетентных ресурсов в организацию.

Всё это создает постоянную двустороннюю связь с HR-отделом, который как раз занимается реализацией процесса управления персоналом.

При этом не стоит забывать, что выбрав неверный вектор формирования бренда работодателя, он не только теряет свою репутацию среди сотрудников, но и может потерять доверие соискателей, партнеров, а также государственных органов. Соискатели считают наиболее негативными следующие факторы:

- **Тяжелая корпоративная культура.** Под данным термином понимаются слишком сложные или строгие правила и регламенты, выполнение которых настолько сложно для сотрудников, что их не привлекут возможные льготы, премии, гибкие графики и т.д.

- **Компании, имеющие большую «текучку кадров».** Данная ситуация выглядит негативно и со стороны сотрудников, которым приходится работать в постоянном страхе неожиданного увольнения, и со стороны соискателей, которые понимают неизбежность увольнения, ещё не попав на работу.

- **Конфликтное или неграмотное руководство.** Этот фактор становится препятствием для соискателя, т.к. многие не готовы работать под давлением или в неблагоприятном социальном климате. Сотрудники же рассматривают свое место работы как временное, поэтому не вкладывают в работу достаточно сил, времени и энергии.

Подводя итог, необходимо отметить, что организации не зря вкладывают средства и силы в развитие своего HR-бренда, т.к. именно он увеличивает уровень мотивации, вовлеченности и лояльности персонала, позволяет привлечь в компанию лучшие кадры, переманить их у конкурентов и в конечном итоге достичь своей цели – максимизации прибыли.

*Юнязова Н. Е.
студент 5-го курса
специальность «Управление качеством»
Лапшин В.С., к.э.н.
профессор*

*Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева
Россия, г. Саранск*

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРИНЦИПОВ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ С ПОЛОЖЕНИЯМИ МС ИСО СЕРИИ 9000

Аннотация

В статье рассмотрены взаимосвязи между принципами концепции сбалансированной системы показателей и положениями МС ИСО серии 9000, а также принципами управления качеством, возможности интеграции

системы менеджмента качества и сбалансированной системы показателей организации.

Ключевые слова: интеграция, система менеджмента качества, сбалансированная система показателей, оценка результативности и эффективности.

Для современного этапа развития и улучшения систем менеджмента качества (СМК) организации характерны процессы интеграции подсистем менеджмента по отдельным аспектам деятельности, в единую систему управления организацией.

Основной целью таких систем является обеспечение согласованности требований заинтересованных сторон с действиями внутри организации, минимизация функциональной автономии, рационализация управленческих воздействий в отношении различных объектов управления. Достижение поставленной цели возможно лишь при наличии механизма измерения результатов деятельности, отражающего выполнение различных требований.

Большинство специалистов в области менеджмента качества, пропагандируя идею трансформации СМК в общую систему менеджмента предприятия, основой для осуществления теоретических исследований и практических разработок избрали положения МС ИСО серии 9000, касающиеся мониторинга и измерений.

Требования к проведению мониторинга и измерений определены в 8 разделе стандарта ИСО 9001:2008, и свидетельствуют о необходимости при построении СМК организации к нацеленности на достижение результативности и эффективности ее деятельности.

Разъяснение вопросов мониторинга и измерений объектов при создании СМК, данное в ИСО 9004, свидетельствует, что характеристики процессов, подлежащих измерению в СМК, должны “сбалансированным образом охватывать потребности и ожидания заинтересованных сторон” [2, с. 2].

В свою очередь, сбалансированная система показателей (ССП) представляет собой систему оценки эффективности бизнес – процессов предприятия, которая отражает наиболее важные аспекты бизнеса и обеспечивает целенаправленный мониторинг деятельности предприятия. Концепция ССП поддерживает стратегическое планирование, направленное на формирование, реализацию и дальнейшую корректировку стратегии, путём объединения усилий всех подразделений и сотрудников предприятия.

Авторами концепции ССП определены пять принципов организации, ориентированной на стратегию, используемых при внедрении ССП (рисунок 1):

- 1) Перевод стратегии на операционный уровень;
- 2) Создание организационного стратегического соответствия;
- 3) Стратегия как повседневная работа каждого сотрудника;

- 4) Стратегия как непрерывный процесс;
- 5) Активизация изменения как результат активного руководства топ – менеджеров [3, с. 11].



Рисунок 1 – Принципы организации, ориентированной на стратегию

Рассмотрим взаимосвязь принципов ССП с положениями стандарта ИСО серии 9000

В разделе 5.1 «Обязательства руководства» содержится требование, устанавливающее обязанности руководства по разработке политики и целей организации. Основой ССП является разработка политики (миссию) организации, в которой также отражаются стратегические приоритеты в области качества. Таким образом, он находит свое отражение в требованиях стандарта ИСО 9001:2008 с той лишь разницей, что стратегия развития организации в форме политики распространяется только на область обеспечения качества [1, с.2].

Раздел 5.5.3 «Внутренний обмен информацией» содержит требование о том, что высшее руководство должно обеспечивать установление в организации соответствующих процессов обмена информацией, относящейся к результативности системы менеджмента качества. В ССП принцип вовлечения каждого сотрудника в реализацию стратегии также предусматривает информированность персонала о стратегии и процедуру обмена информацией, обеспечивающую получение данных для внесения изменений в стратегию.

В разделе 5.6 «Анализ со стороны руководства» стандарта гласит — высшее руководство должно анализировать через запланированные интервалы времени систему менеджмента качества организации в целях обеспечения ее постоянной пригодности, достаточности и результативности.

ССП предусматривает периодический анализ эффективности функционирования: СМК в случае требований стандарта, и системы показателей в случае развертывания стратегии организации до конкретных исполнителей в рамках ССП. При этом оба метода используют числовые измерители целей (коэффициенты) в качестве базы для проведения такого анализа [1, с.2].

Оценка эффективности работы организации в современных условиях сводится именно к определению того, насколько успешно организация реализует собственную стратегию. Стратегия практически всегда прямо или косвенно может включать цели в области качества. В ССП обеспечивается реализация управления по целям. [4, с.6].

Постановка целей и их достижение составляют суть любой системы менеджмента. Поставленные цели транслируются на всю организацию через систему четких и понятных для каждого сотрудника показателей. Создается уравновешенная, целостная и по мере возможности прозрачная система измерений, обеспечивающая принятие решений и оценку эффективности принятых мер.

Авторами статьи был проведен сравнительный анализ между принципами ССП и основополагающими принципами управления качеством, на которых базируется СМК, результаты которого приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Взаимосвязь принципов СМК и ССП

Принципы ССП	Принципы СМК	Содержание принципов
Перевод стратегии на операционный уровень	Ориентация на потребителя Процессный подход Взаимовыгодные отношения с поставщиками	ССП позволяет сформировать стратегию компании, которая используя внутренние ресурсы и возможности в различных сочетаниях, создает уникальное предложение потребительской ценности для целевого сегмента. Стратегические карты, построенные на основе причинно – следственных связей, наглядно показывают, как нематериальные активы трансформируются в материальные (финансовые) результаты.
Создание организационного стратегического соответствия	Системный подход Взаимовыгодные отношения с поставщиками	Бизнес – единицы и вспомогательные сервисные подразделения в своих ССП отражают общие направления и цели, устанавливая, таким образом, взаимосвязь с общей стратегией компании. Компании применяют ССП для координации деятельности всей организации, чтобы добиться синергизма.
Стратегия как повседневная работа каждого сотрудника	Лидерство руководителя Вовлечение всего	Руководители используют ССП для того, чтобы рассказать о новой стратегии организации и обучить персонал.

	персонала	ССП корпоративного уровня и бизнес – подразделений декомпозируются на более низкие организационные уровни, до личных систем показателей, используемых для постановки индивидуальных целей сотрудника.
Стратегия как непрерывный процесс	Постоянное улучшение Принятие решений, основанное на фактах	Интеграция оперативного менеджмента со стратегическим в единый непрерывный процесс. Измерение эффективности и результативности бизнес – процессов, обеспечение внедрения необходимых изменений, целевых проектов по обучению и т.д. Принятие решений на основе анализа оперативных данных.
Активизация изменений как результат активного руководства топ – менеджеров	Лидерство руководителя	Инициатива высшего руководства, мобилизация усилий и создание импульса, необходимого для запуска проекта. Управление, упор на командную работу.

Приведенный сравнительный анализ принципов СМК и ССП убедительно подтверждает, что данные принципы не противоречат, а дополняют друг друга.

При интеграции ССП и СМК, построенной согласно требованиям ИСО 9001:2008, процесс сбора и анализа данных становится обеспечивающим процесса анализа со стороны руководства, а отчет по показателям как отчет о функционировании СМК будет являться входными данными этого процесса. Интеграция ССП с системой менеджмента качества добавит в создаваемый комплекс новые расширенные функции и процессы. Структура ССП вместе с порядком сбора данных и формированием отчета будет выглядеть как документированная процедура, а ответственные за сбор и комплектацию показателей определяются в рамках системы распределения ответственности и полномочий, установленной в СМК (например, при помощи соответствующей матрицы).

На основе всего вышеизложенного, можно сделать вывод, что принципы концепции ССП дополняют положения МС ИСО серии 9000. ССП является рабочим инструментарием руководителя для оценки эффективности работы организации, и интеграция с системой менеджмента качества является действенным методом оценки результативности компании, способствующая решению задачи формирования механизма ее диагностики.

Использованные источники:

1. Андросенко Н. В. Интеграция сбалансированной системы показателей и методологии всеобщего управления качеством// Экономика качества. – 2012. - №1(1).

2. Гаффорова Е. Б. Оценка эффективности деятельности в контексте задач менеджмента качества / Е. Б. Гаффорова, А. В. Карловский // Системное управление. – 2009. – № 1(12).
3. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес – среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Р. Каплан, Д. Нортон // Пер. с англ. – М.: Олимп - Бизнес, 2004. - 409 с.
4. Мирошниченко М. А. Интеграция сбалансированной системы показателей и системы менеджмента качества / М. А.Мирошниченко, А. А. Мирошниченко // Научный журнал КубГАУ – 2014 - №101(07)

*Якимчук Г.Д.
студент 1 курса
Насонова Л.И., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Волгоградский государственный
социально педагогический университет*

РОЛЬ БИЗНЕС – ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Каждый предприниматель ставит перед собой цель получить максимальную прибыль при минимальных затратах. Чтобы получать доход систематически просто необходимо выработать определенную стратегию борьбы с конкурентами, как развивать свой бизнес. Всем этим занимается бизнес–планирование. У этого понятия существует много определений. Ниже будут представлены главные из них:

-Это деятельность, направленная на прогноз принимаемых решений, с целью получения благоприятного исхода.

-Это объективное оценивание возможностей фирмы, а также предотвращение проблем, которые могут появиться в будущем[1].

-Это разработка бизнес–плана (программа осуществления операций в бизнесе).

Главной задачей бизнес–планирования является нахождение оптимальных решений и осознать для себя является ли они верными или нет. Известны три способа принятия решений:

-Решения, основанные на интуиции.

- Решения, основанные на опыте и знаниях

- Решения, обосновывающиеся с помощью объективного аналитического процесса.

Сейчас значение бизнес–планирования нельзя недооценивать. В период рыночной конкуренции существует много различных производителей одного и того же товара т.е. становится все труднее удивить покупателя оригинальностью своей услуги. Именно в связи с данной ситуацией возрастает роль планирования в сфере предпринимательства. Действительно, если правильно прорекламирровать

продукт, снизить возможные издержки, просчитать возможные изменения в покупательском спросе, снизить все возможные риски, то можно с уверенностью сказать, что потребитель предпочтет купить ваш товар. Также бизнес- планирование закладывает почву для принятия наиболее выгодных решений. Например, только изучив конъюнктуру рынка, следует развивать свое предприятие. Лишь создав бизнес – план управляющий может координировать действия своих подчиненных, так как существует определенная программа действий (отчетность), благодаря которой и осуществляется контроль за выполнением намеченного. Именно бизнес – планирование отвечает на следующие вопросы. Стоит ли вкладывать деньги в данное предприятие? Будет ли спрос на выпускаемую продукцию? Какую прибыль может принести данное предприятие? Как на данную продукцию могут повлиять конкуренты?

Конечно же составлять бизнес–план просто необходимо, но абсолютно всегда на него полагаться нельзя. В современной экономике существует огромное количество ситуаций, когда четко составленный график работы дает сбой. Именно в эти моменты на первый план выходит интуиция, которая помогает опытному предпринимателю найти для себя благоприятный выход. Иными словами, она позволяет принять решение основываясь только на опыте и вере в себя.

Однако, успешная деятельность, качество продукции, популярность у потребителя, целиком и полностью зависят от бизнеса–планирования. Определенное количество людей создавая план развития предприятия, влияют на развития фирмы в целом. От того какой курс развития выберет компания и будет зависеть ее дальнейшая судьба. Люди привыкли к тому, что государство ставило перед производителем определенные задачи, которые необходимо решить, чтобы приносить пользу обществу. Но с распадом Советского Союза распалась и плановая экономика. Теперь каждый стал сам за себя и как следствие планированием тоже стало необходимо заниматься самому. Тогда предприниматели просто не умели (да и не могли) грамотно построить стратегию развития своего бизнеса на 5–10 лет вперед. Так в 90-е годы отсутствие бизнес-планирования стало причиной закрытия многих предприятий.

Сегодня ситуация кардинально другая. Почти во всех крупных фирмах, компаниях существует совет директоров, который отвечает не только за текущие продажи, но и за перспективы данной организации. Это позволяет наиболее грамотно распределять ресурсы, которыми владеет предприятие. На данный момент без бизнеса–планирования нормально осуществлять свою деятельность могут только монополисты. Ведь они уверены в том, что, обладая продукцией доступной только им, можно не заботиться о будущем фирмы. Однако сейчас даже эти предприниматели строят планы наперед, так как им нужно знать будут ли потребители пользоваться их товаром через несколько лет.

При нынешней экономической ситуации возрастает роль и значение бизнес – планирования. Россия только начинает чувствовать приближение кризиса поэтому, чтобы грамотно вести свой бизнес необходимо соблюдать основы, которые просто необходимы для этой деятельности. Экономический кризис несет в себя большое количество угроз, которым могут противостоять только хорошо выполненный бизнес–план и интуиция предпринимателя.

Использованные источники:

1. Понятие, цель, задачи и особенности составления бизнес-плана. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.e-reading.club/chapter.php/99003/7/Beketova_-_Biznes-planirovanie_konspekt_lekciii.html

*Яковлева К.О.
студент 3 курса
Левониц Н.В., к.э.н.
доцент
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

РОЛЬ МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация: в статье рассматривается роль и задачи маркетинговой политики компании в условиях экономического кризиса.

Ключевые слова: маркетинговая политика, потребитель, рынок, стратегия компании, экономический кризис.

При переходе России к рыночной экономике её модернизация на основе современных инновационных технологий всегда планировалась «на потом». Кроме того, сырьевая ориентация экономики усилила её зависимость от мирового сырьевого рынка. В результате разразившийся в России экономический кризис, вызванный падением нефтяных цен и западными санкциями, затронул практически все отрасли экономики.

Одними из первых под западные секторальные санкции попали российские банковские и финансовые организации, которые стали испытывать недостаток заёмных средств. Затем кредитные деньги стали труднодоступными для других секторов экономики. Многие организации, в основном предприятия малого и среднего бизнеса, в настоящее время отрезаны от кредитных денег, что существенно осложняет их положение. Причинами, усугубляющими последствия кризиса для отдельных компаний, кроме сложностей в получении кредита, общего спада рынка, также могут быть и неправильная стратегия развития организации, неэффективная работа маркетологов.

Кризис, разразившийся в России, нельзя охарактеризовать, как однозначно негативное явление для российских предприятий. Значительное подорожание импортных товаров, а также ответные санкции российского Правительства привели к образованию «товарных ниш»[3]. В данной ситуации развитие экономики во многом зависит от того, будут ли заполнены эти товарные ниши продукцией отечественных товаропроизводителей или эти ниши останутся незаполненными и дефицит будет усугублён.

Во время экономического кризиса внимание организаций к роли маркетинга усиливается: грамотный маркетинг в кризисных условиях может найти способы для выживания компании и даже для её роста. В китайском языке слово «кризис» состоит из двух иероглифов, обозначающих «опасность» и «возможность». Это является очень показательным с точки зрения маркетинга, так как задача маркетологов – оценить и снизить риски компании, а также правильно использовать новые возможности, которые появляются на рынке.

При стабильной экономической ситуации «маркетинговая политика компании»[3] практически не меняется – как правило, нет необходимости вносить какие-либо серьёзные изменения в деятельность налаженного производства. Однако во время кризиса всё радикально меняется: появляется антикризисный маркетинг, смысл которого заключается в оперативном реагировании маркетинговой политики компании на изменения «внешней и внутренней среды»[3] при помощи таких инструментов маркетинга как цена, продукт, методы продвижения товара, каналы его распределения. Кризис влияет на все без исключения организации, но именно те компании, которые вовремя отреагируют на изменения, построят и реализуют грамотную стратегию, в дальнейшем получат преимущества, которые позволят им не только сохранить докризисные позиции, но и улучшить их.

Одной из составляющих стратегии компании по преодолению кризиса является маркетинг партнёрских отношений, **координация взаимных интересов с деловыми партнёрами (поставщиками, кредиторами, розничными и оптовыми торговцами, потребителями)**. В настоящее время отдельные организации не обладают всеми ресурсами и навыками, необходимыми для выхода из кризиса, и перенос акцентов с маркетинга сделки на маркетинг партнёрских отношений принесёт взаимную выгоду всем партнёрам.

В первую очередь здесь необходимо пересмотреть работу с поставщиками: отказаться от тех поставщиков сырья и комплектующих, которые поставляют их по завышенным ценам; договориться об отсрочке оплаты поставок или о временных поставках по сниженным ценам.

При ведении переговоров с банковскими организациями необходим поиск взаимовыгодных интересов для получения нового кредита или реструктуризации ранее выданного.

Для снижения диктата крупных торговых сетей требуется выработать комплекс совместных мер с другими производителями однотипной продукции.

Критическая переоценка рыночного спроса и своих потребителей также является важной мерой по преодолению кризисной ситуации. Задача маркетинга – определить потенциальный рыночный спрос, оценить ситуацию в области объёмов продаж. Требуется не только выявить потребительские предпочтения относительно отдельных видов товаров, но и выяснить, что конкретно привлекает потребителей в условиях кризиса: высокое качество товаров или низкие цены, широкий ассортимент или уровень обслуживания, расположение магазина или удобный график его работы. Такое исследование позволит компании отказаться от производства невостребованных товаров, а также определить направление совершенствования характеристик выпускаемой продукции.

Кроме того, в задачу маркетинга входит оценка покупательной способности населения и организаций. Данные таких исследований позволяют скорректировать применение отдельных маркетинговых инструментов. В частности, в условиях кризиса наблюдается отказ потребителей от дорогих товаров и их переориентация на приобретение более дешёвой продукции, в результате покупки чаще совершаются в дисконтных магазинах и на оптовых рынках.

Переоценка рыночного спроса, своих потребителей и последующее использование полученной информации способствует сохранению устойчивого положения компании, в том числе и за счёт привлечения новых потребителей и клиентов, ранее обслуживаемых конкурентами.

В кризисный период также следует уточнить обслуживаемые «рыночные сегменты»[3] и позиции продукции на них. Необходимо провести анализ изменений в количестве и структуре потребителей и составить уточнённое представление по основным атрибутам сегментирования: возраст, пол, образование, социальная принадлежность, частота покупки товаров и другие атрибуты. Если выявлены новые рыночные ниши и сегменты, то в этом случае для компании возрастает роль нововведений и требуется уделить больше внимания разработке новых предложений. В свою очередь, новые виды продукции могут создать и новые рыночные сегменты, а на уже существующих сегментах позволят потеснить конкурентов.

Таким образом, в условиях экономического кризиса большего успеха достигают те компании, которые динамичнее других меняют направление своей рыночной деятельности, стремятся стать пионерами изменений. Причём потери от поздней переориентации деятельности организации могут значительно превышать потери от недостаточной эффективности новой продукции.

Уточнение обслуживаемых рыночных сегментов и своих позиций на рынке позволят компании сконцентрировать усилия на тех сегментах рынка, которые менее других подверглись кризисным явлениям или более выгодны в данный период времени. В результате уточняются цели деятельности предприятия в кризисных условиях, определяются приоритетные направления развития бизнеса, а также те виды деятельности, которые необходимо сократить или ликвидировать.

Слабо диверсифицированный продуктовый портфель приводит к отрицательным последствиям, делает бизнес более рискованным и менее гибким. Диверсифицированные компании в кризисное время более устойчивы, так как падение в одном сегменте рынка часто компенсируется ростом в другом. В задачи отдела маркетинга входит своевременное отслеживание и анализ изменений на рынке и предоставление руководству рекомендаций по перераспределению ресурсов предприятия. Например, если в кризис падают продажи новых автомобилей, то продажи запчастей для авторемонта растут – люди откладывают приобретение нового автомобиля и продолжают ездить на старом, который всё чаще требует ремонта. Поэтому крайне важно анализировать ситуацию и инвестировать средства туда, где положение в данный момент более благоприятное.

Снижение затрат и изменение ценовой политики также являются способами преодоления кризисной ситуации. Цена – это количественная величина, которую проще использовать при выборе стратегий маркетинга, чем такие сложные характеристики как качество и имидж товара или влияние рекламы. Кроме того, изменение продуктовой политики и создание новых каналов товародвижения требуют достаточно долгого времени, а цена при изменении внешних и внутренних условий может быть изменена достаточно быстро. Компания может осуществлять пересмотр ценовой политики в двух направлениях: уменьшение нормы прибыли или снижение издержек (сокращение издержек, не связанных с основной деятельностью; отказ от услуг посредников; ликвидация непрофильных активов).

В условиях кризиса необходимо изменить и сбытовую политику, проанализировав эффективность каналов сбыта путём сопоставления объёмов продаж через отдельный канал с затратами на его функционирование. Результатами такого анализа будет создание комплекса мер по улучшению работы существующих каналов сбыта, открытию новых и, возможно, ликвидации некоторых старых каналов.

Реклама в условиях экономического кризиса должна быть менее затратной и более целенаправленной. Уточнение рыночных сегментов, изменение линейки продуктов может привести к изменению целевой аудитории, что потребует пересмотра рекламной деятельности в целом и использования новых рекламных средств. Очень важно измерять конечную эффективность рекламы, её влияние на объёмы продаж и прибыль.

Таким образом, маркетинг в условиях кризиса играет важнейшую роль. С его помощью можно оптимизировать производство, занять открывающиеся ниши и привлечь инвестиции. Кроме того, для компаний очень важно сохранить репутацию и бренд: кризис рано или поздно закончится, а впечатление от этичного или неэтичного поведения организации останется у потребителей надолго. А хорошая репутация, зарабатываемая годами, может быть очень быстро испорчена в кризисной ситуации, если не уделять этому должного внимания.

Использованные источники:

- 1.Ефименко А.З. Маркетинговый анализ и управление развитием предприятий / А.З.Ефименко. – М.: Издательство Ассоциации строительных вузов, 2008, - 288 с.
2. Кондратенко Н.М. Маркетинг / Н.М.Кондратенко. – М.: Юрайт-Издат, 2014, - 542 с.
- 3.Левощич Н.В. Управление товарной политикой промышленных предприятий // Экономика и социум. -2014. -№ 4 (13) (Электронный журнал)
URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_13_2014/Levoshich.pdf (дата обращения: 02.04.2015)

Янкина И.А., д.соц.н.

доцент, зав. кафедрой управления

НОУ ВПО «Таганрогский институт управления и экономики»

Россия, г. Таганрог

РОЛЬ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК В ПРОЦЕССЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Аннотация. В статье рассматривается проблема роли экспертных оценок в процессе проведения стратегического анализа. Показана существенная зависимость качества стратегического анализа от субъективного фактора, что предопределяет необходимость тщательного выбора экспертов и применение определённых методик их отбора.

Ключевые слова: стратегия, конкурентоспособность, стратегический анализ, экспертные оценки, методы стратегического анализа.

Разработка стратегии является важным звеном в процессе повышения конкурентоспособности любого предприятия. На качество принимаемых менеджерами решений влияет множество факторов: стадия жизненного цикла организации и ее товаров/услуг, конкуренты клиенты, внешняя и внутренняя среда фирмы. Поэтому стратегический анализ для управленческой практики актуализируется в качестве базового элемента стратегического планирования и предстаёт основным инструментом стратегического менеджмента, позволяющим оценить деятельность организации и выявить наиболее прибыльные и перспективные направления развития. Качество результатов стратегического анализа существенно

зависит от количества и качества данных, которые используются при его проведении SWOT-анализа, PEST-анализа, ЕТОМ-анализа, QUEST -анализа. Однако, вне зависимости от того проводятся эти виды анализа в количественной или качественной форме, всегда возникает необходимость в привлечении независимых экспертов. Эксперт, как человек, обладающий наибольшим практическим опытом, обширным уровнем теоретического знания проблемы и способностью предвидеть логику событий, становится ключевой фигурой в практике стратегического анализа. Именно от его мнения зависит будущее компании: факторы, которые будут анализироваться; сгенерированные стратегические альтернативы, которые будут оцениваться менеджерами; и, в итоге, сама генеральная программа деятельности организации. Как пишет Г.В. Осипов, «новые геополитические и социальные реалии – это не результат действия каких-то мистических или фатальных сил, придающих развитию человеческого общества и его цивилизации однолинейные характеристики, а результат социальных действий самого человека» [1, с.5]. Это приводит к необходимости моделирования развития событий и предполагает формирование адекватного знания объекта управления. Чем менее абстрактными будут эти знания, тем менее проблемной будет реализация поставленных перед системой управления стратегических и тактических целей. Поэтому одна из задач органов управления состоит в том, чтоб диагностировать возникающие во внешней среде тенденции, анализировать их, вырабатывать стратегическую концепцию развития. В связи с этим, возможность использования экспертных оценок, связана с предположением, что анализируемые характеристики внутренней и внешней среды исследуемого предприятия рассматриваются как случайная величина, отражением закона распределения которой является индивидуальная оценка специалиста-эксперта о вероятности и значимости для организации того или иного события. Так же предполагается, что использование в процессе анализа нескольких экспертов будет нивелировать субъективизм отдельно взятых специалистов-аналитиков, что позволит уйти нежелательных ошибок и случайностей [2]. В результате усреднённые оценки экспертов можно рассматривать как своеобразную «общественную точку зрения» на предмет исследования, зависящую от уровня научно-технических знаний, развития социальной системы и представлений о социально-экономической среде.

Однако усреднение возможно только в том случае, если эксперты дают количественные оценки, которые подвергаются квантификации. В случае качественных оценок (в особенности, разнородных) проблема формализации данных приобретает иной уровень сложности. Например, в ходе методики PEST-анализа экспертам предлагается выделить факторы внешней среды, влияющие на деятельность организации. При этом методика не предполагает ограничений по числу факторов, которые будет оценивать эксперт. В результате, каждый эксперт самостоятельно определяет «набор

факторов макросреды, которые, с его точки зрения, могут оказать наиболее сильное влияние на предприятие» [3]. Если мнения экспертов неоднородны и каждый (например, из семи) участвующих в оценке эксперт разработал свой набор факторов макросреды, то сложности возникают на стадии формирования единого списка конечного числа факторов, с которым в дальнейшем должен работать менеджер. Ранжирование подобной качественной информации представляет затруднения в связи с тем, что менеджер будет иметь дело с неквантифицируемыми показателями. Одним из способов определения значимости мнения того или иного эксперта может являться оценка компетентности самого эксперта. Например, можно использовать те же характеристики экспертов, которые Шереги Ф.Э. и Горшков М.К. предлагают использовать для формирования группы экспертов: род занятий, стаж работы по изучаемой проблематике, образование, возраст, компетентность. Шереги Ф.Э. и Горшков М.К. указывают, что компетентность можно определять определяется при помощи экспертной самооценки или коллективной оценки авторитетности [4].

Всё это позволяет проранжировать экспертов по их компетентности и задать их оценкам коэффициент значимости (от 0 до 1): чем выше признаётся компетентность эксперта, тем больше будет коэффициент у высказанного им мнения. В итоге любые мнения экспертов можно будет собрать единый банк данных, проранжировать и произвести на этой основе разработку стратегии.

Как уже указывалось ранее, система управления организации несет ответственность за результаты управления, а значит, нуждается в стратегическом анализе и предвидении последствий принимаемых решений. Актуальность и своевременность управленческих решений предопределяются компетентностью экспертов, принимающих участие в генерировании идей, сборе и оценке информации о ситуации в отрасли и самой организации. Важным моментом в формировании группы экспертов должна стать её разнородность: здесь должны быть представители отдалённого и ближайшего окружения фирмы (в частности представители 5 сил, действующих по М. Портеру в отрасли). Это позволяет получить информацию о фирме из различных точек конкурентного пространства. Итак, оценка любого эксперта имеет сильную субъективную компоненту, связанную с его мироощущением. Ещё один способ преодолеть её - это увеличить число привлекаемых к анализу экспертов (однако это усложняет сам процесс обработки полученных материалов, а сама процедура занимает больше времени).

Анализ проблемы использования экспертных оценок в процессе стратегического анализа показал отсутствие единого универсального методологического подхода в преодолении субъективизма экспертов, что открывает широкие перспективы для дальнейшего экспериментального

поиска адекватных моделей и исследования в данном направлении.

Использованные источники:

1. Осипов Г.В. Социологическая теория и социальная практика// Социология. – 2006. – №1.
2. Янкина И.А. Качество жизни населения среднего города России: адаптационные стратегии и эффективность управления. Диссертация на соискание учёной степени доктора социологических наук/ Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2009.
3. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление. Полный курс МВА. Принципы управленческих решений и российская практика. М.: Эксмо, 2006
4. Основы прикладной социологии/ Под ред. Шереги Ф.Э., Горшкова М.К.; Учебник для ВУЗов. М. 1995. Т1.

*Яшкова Е.В., к.п.н.
доцент*

*Танцынов А.А.
студент 4-го курса*

*ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный
педагогический университет им. К. Минина»
Россия, г. Нижний Новгород*

УПРАВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТЬЮ СОТРУДНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье раскрываются теоретические подходы по изучению понятия «профессиональная мобильность» сотрудников. Выделяются факторы, влияющие на профессиональную мобильность сотрудника. Предлагается механизм управленческого воздействия на трудовые процессы и результативность труда.

Ключевые слова: профессиональная мобильность, управление, механизм управленческого воздействия, адаптация.

В современных условиях общественного, экономического, научно-технического развития происходят изменения, касающиеся разработки новых подходов в управлении персоналом, в частности, связанные с профессиональной мобильностью сотрудников.

Фундаментом изучения профмобильности человека явились теоретические исследования П. Сорокина, Э. Дюркгейма, М. Вебера, З. Голенковой, А.В. Амосовой, С.Я. Батишевым, Ю.И. Калиновским, И.Д. Мацкуляк и др. [3].

П. Сорокин ввел понятие «социальная мобильность» и определил его как переход индивида, социального объекта или ценности, созданной или модифицированной благодаря деятельности, от одной социальной позиции к другой. П. Сорокин изучал глобальные тенденции усиления

мобильности, заключавшиеся в продвижении развитых обществ к большей демократичности и открытости, к большей проницаемости социальных перегородок [4]. Он рассматривал социальную мобильность как вертикальную и горизонтальную, межпоколенную и внутривоколенную.

Сегодня под этим новым для нас понятием «мобильность» понимают изменения специализации, методы проведения исследований, должности. Мобильность кадров характеризуется их способностью быстро перестраиваться и приспосабливаться к меняющимся условиям производства, к смене трудовых функций, мест приложения труда. Сотрудник мобилен, если он обладает определенными личностными и профессиональными качествами и в определенных условиях ее реализации в трудовой деятельности.

Чаще всего она связана с повышением квалификации и освоением новой профессии. Наличие гибкой в своем использовании рабочей силы обеспечивает возможность быстрой перестройки производства, обновления продукции вплоть до смены производственной специализации.

Выделяют также и такие понятия как «трудовая мобильность», которая является ведущим фактором в поддержании и изменении социальной структуры общества, способствует функционированию экономики и реализации целей сотрудника [1]. Составляющей трудовой мобильности является профессиональная мобильность.

По мнению Башмакова В.И и Е.В.Тихоновой *профессиональная мобильность*, – это движение работника или группы работников, изменяющее их профессиональный и должностной статус в социальной структуре организации, содержание и объем выполняемых функций, место приложения труда [1, с.116]. В.Н. Шубкин, И.О. Мартынюк, В.А. Ядров рассматривает профессиональную мобильность как профессионального самоопределения выпускников, адаптации на рабочем месте, повышения квалификации, поиска работы.

Существуют как позитивные, так и негативные факторы, влияющие на профессиональную мобильность сотрудника, приводящие к смене труда:

- переезд в другой город, в связи с отсутствием работы по специальности;
- сокращение рабочих мест за счет компьютеризации трудовых процессов;
- профессиональная непригодность (по состоянию здоровья);
- оптимизация численности персонала в связи с наступлением экономического кризиса;
- изменения в связи с планированием карьеры и др.

Управление профессиональной мобильностью начинается с диагностики ситуации, повлекшей за собой стремление сменить профессию. Это прерогатива руководящего состава организации и кадровой службы, как субъектов управления. В связи с этим необходима разработка механизмов

управленческого воздействия, в том числе таких как оптимизация системы адаптации сотрудников, обеспечивающая воздействие на факторы, от состояния которых зависит результат деятельности сотрудников.

Система адаптации предполагает приспособление сотрудников и их способностей к условиям труда, коллективу, профессии, гибкое реагирование к профессиональной и социокультурной среде.

Процедура адаптирования сотрудника, пришедшего в организацию, осуществляется в соответствии с утвержденными общими и специализированными программами. В них включают мероприятия, направленные на формирование у новых сотрудников позитивного отношения к организации, на усвоение принятых норм и правил, освоение должностных обязанностей, чувства причастности к организации.

Необходимость управления мобильностью рассматривается с позиций адаптации, поскольку возможность продвижения сотрудника организации осуществляется в постоянно меняющихся условиях среды. Рыночная среда диктует свои законы, на основе которых происходит вхождение личности в профессию и происходит профессиональное развитие.

Таким образом, грамотное управление профессиональной мобильности с учетом адаптационных мероприятий сотрудников является в современных условиях оптимальным и необходимым фактором.

Использованные источники:

1. Башмаков В.И. Управление социальным развитием персонала: учебник для студ. учреждений высш. проф. Образования/ В.И. Башмаков, Е.В. Тихонова. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 240 с.
2. Мананникова Ю.В., Плотникова И.А. Малое предпринимательство и семейный бизнес как способы социальной адаптации и профессиональной мобильности молодежи // Интеграция образования. – № 2 (75). – том 18. – 2014. – С.55-64.
3. Пилецкая Л.С. Профессиональная мобильность личности: новый взгляд на проблему [Текст] / Л.С. Пилецкая // Молодой ученый. – 2014. –№2. – С. 693-697.
4. Потемкин В. К. Управление персоналом: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2010. – 432 с.

Агибаева А. Г.

магистрант

АО «Финансовая Академия»

Казахстан, г. Астана

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ КАЗАХСТАНА

Встав на путь рыночной экономики, наша страна должна внедряться в мировое экономическое пространство, в его рынки, в том числе и рынок инновационных технологий в профессиональном образовании. Важнейшей движущей силой развития мировой экономики становится инновация, то есть процесс постоянного обновления во всех сферах жизни. Общеизвестным фактом является то, что инновационные технологии в любой отрасли позволяют повышать свой рейтинг среди стран конкурентов в условиях жесткой экономической борьбы на мировых рынках, что способствует достижению желаемых результатов.

В связи с этим, **целью данной** работы является выявление актуальности проблем инновационной деятельности в сфере образования.

Для достижения данной цели была поставлена задача: по данным литературы проанализировать состояние образовательных инноваций на современном этапе.

1. Понятие «инновация» тесно связано с понятием «инновационный процесс». В общем виде схема инновационного процесса может быть представлена следующим образом. Первый компонент инновационного процесса - новации, т.е. новые идеи, знания, - это результат законченных научных исследований (фундаментальных и прикладных), опытно-конструкторских разработок, иные научно-технические результаты. Вторым компонентом инновационного процесса является внедрение, введение новации в практическую деятельность, нововведение или инновация. Третьим компонентом инновационного процесса является диффузия инноваций, под которой подразумевается распространение уже однажды освоенной, реализованной инновации, т.е. применение инновационных продуктов, услуг или технологий в новых местах и условиях.

Основные компоненты инновационного процесса
Новация - новая идея, новое знание. Результат законченных научных исследований (фундаментальных и прикладных), опытно-конструкторских разработок, иные научно-технические достижения.
Нововведение = Инновация (от англ. innovation — введение нового)
Результат внедрения нового знания, его реализации в новой или усовершенствованной продукции, реализуемой на рынке, либо в новом или

усовершенствованном технологическом процессе, используемом в практической деятельности.

Диффузия инновации Процесс распространения уже однажды освоенной, реализованной инновации, т.е. применение инновационных продуктов, услуг, технологий в новых местах и условиях. Таким образом, инновационный процесс - это последовательная цепь событий от новой идеи до ее реализации в конкретном продукте, услуге или технологии и дальнейшее распространение нововведения. В ходе осуществления и распространения инноваций в сфере образования формируется и развивается современная образовательная система - глобальная система открытого, гибкого, индивидуализированного, созидającego знания, непрерывного образования человека в течение всей его жизни.

Эта система представляет собой единство:

- производственных инноваций в сфере образования, а именно новых технологий (технологических инноваций), новых методов и приемов преподавания и обучения (педагогических инноваций);
- управленческих инноваций, включая экономические механизмы в сфере образования (экономические инновации) и институциональные формы в области образования (организационные инновации).

Быстрое развитие технологических инноваций в сфере образования превращает проблему выбора технологий для осуществления учебного процесса в одну из ключевых проблем инновационного менеджмента. В качестве основных принципов эффективного выбора и использования технологий в инновационном учебном процессе можно выделить следующие положения:

- Важна не информационная технология сама по себе, а то, насколько ее использование служит достижению собственно образовательных целей.
- Более дорогостоящие и современные технологии не обязательно обеспечивают наилучший образовательный результат. Наоборот, часто более эффективными оказываются достаточно привычные и недорогие технологии.
- При выборе технологий учитывать максимальное соответствие некоторых технологий характерным чертам обучаемых, специфическим особенностям конкретных предметных областей, преобладающим типам учебных заданий и упражнений.
- Наиболее эффективным при выборе технологий является мультимедиа подход, при котором необходимо стремиться к взаимодополнению различных технологий, синергетическому эффекту их взаимодействия [1].

В системе образования действуют определенные тенденции и взаимосвязи. Можно говорить о системно связанных параметрах, характеризующих уровень и тип развития образовательной системы, об

уровне образованности населения, количестве студентов в различных учебных заведениях, многообразии типов учебных заведений, характере и широте предоставляемых образовательных услуг, количестве педагогических кадров и лиц, занятых управлением, консультативным обслуживанием, стоимости образовательных программ и проектов[2]. Чтобы яснее представить путь и движущие силы развития образования в современном мире, необходимо рассмотреть некоторые устойчивые закономерности, влияющие на сферу образования [3]. К мировым тенденциям можно отнести рост наукоемких производств, для эффективной работы которых больше половины персонала должны составлять люди со специальным образованием; интенсивный рост объема научной и технической информации, усвоить которую может специалист, включенный в систему непрерывного образования; компьютеризацию, поднявшую ценность творческой деятельности; рост производительности труда в материальном производстве, позволяющий увеличить число людей, которые работают в области культуры и науки; повышение благосостояния населения, приводящее к росту платежеспособного спроса на образовательные услуги.

В последние годы как у нас в стране, так и за рубежом прослеживается закономерный рост престижа образования. Реакцией на требования времени стали тенденции демократизации, фундаментализации, гуманизации, гуманитаризации, компьютеризации образования в развитии высшей школы большинства западных стран.

Инновационные образовательные процессы могут быть полноценно описаны с опорой на методологию системно-деятельностного подхода, который предусматривает выделение в изучаемом объекте не отдельных элементов, а системообразующих характеристик, определяющих внутреннюю природу и качественное своеобразие, принципы его построения, развития, структурирования [4]. Инновационный образовательный процесс как полисистемный объект требует выявления его деятельностной специфики, интегративных и инвариативных связей и отношений, структурно-содержательных и функциональных характеристик.

Образовательные процессы, происходящие в регионах Казахстана, свидетельствуют о стремлении к единому интегрированному образовательному пространству. Система образования становится одним из важнейших объектов, которыми занимаются руководители регионов. Жизнь убеждает их в том, что эта система -огромный потенциал, который, если правильно его использовать, может помочь решить многие проблемы региона [5]. Есть регионы, в которых этот процесс протекает гораздо интенсивнее. Но каждое учебное заведение конкретной области, претендующее на статус инновационного, проходит очень строгую экспертизу в областной лицензионной комиссии. Поэтому здесь нет смены вывески. Педагогические коллективы инновационных образовательных

учреждений стремятся создать условия для того, чтобы учащиеся имели возможность учиться в соответствии со своими интересами, склонностями и способностями. Практически в каждом таком учреждении создана система психолого-педагогической поддержки школьников, разрабатываются нетрадиционные формы методической помощи учителям по повышению квалификации. Это и деловые игры, и тренинги, и «критическое мышление», и «мозговые штурмы».

Как уже отмечалось, система образования в определенном смысле становится ключевой для стабилизации и развития всего казахстанского общества. Осознание значимости образования в проведении социально-экономических реформ зреет и в регионах. Одним из основных условий, необходимых для того, чтобы образование стало средством развития региона, является его научная оснащенность. К реализации образовательных программ привлекаются государственные и частные университеты и институты.

В Казахстане становление инноватики происходило преимущественно в рамках концепции научно-технического прогресса в целом. Выделение нововведений в относительно самостоятельный предмет исследования началось с изучения социальных последствий автоматизации производства, когда встала проблема преодоления психологического барьера.

Несмотря на приоритетность инновационной политики образования в Казахстане пока остается много нерешенных проблем: в инновационной системе отсутствуют важные элементы, связанные с практической реализацией инноваций; бюджетная поддержка слабо дополняется стимулирующими мерами; выбираемые приоритеты не сопровождаются конкретными мерами; инновационная политика пока не имеет системного характера, она не объединяет действий в области науки и технологий, промышленности, образования.

Многие вузы стали разрабатывать свою инновационную политику, т. е. исследования, обеспечивающие инициативу в формировании спроса. Потребовались хорошая ориентация в мире научных разработок, восприимчивость персонала к быстрым перестройкам, умение сделать оптимальный выбор при наличии большого числа предложений. Появились специалисты по анализу и ускорению инноваций. С тех пор инновационные процессы становятся все более актуальным предметом исследований.

Как показало наше исследование, социально-экономические факторы становления и развития инновационных высших школ непосредственно связаны: во-первых, с потребностями общественного развития в высоком, качественном образовании; во-вторых, с необходимостью формирования функциональной грамотности обучающихся, т.е. со способностью адаптироваться в современных меняющихся социально-экономических условиях; в-третьих, с удовлетворением интересов и склонностей студентов

и их родителей в более эффективной системе образования, учитывающей индивидуальные особенности личности.

В ходе исследования мы пришли к выводу, что в рамках одного учебного заведения могут встречаться различные из перечисленных форм реагирования на инновации, более того, они могут отражать спектр мнений всего педагогического коллектива. Вот почему переход учебного заведения в инновационный режим работы зависит в конечном счете от мнения не только коллектива в целом, но и от реального отношения и вклада каждого из них в процесс перестройки работы учебного заведения.

Использованные источники:

- 1.Хуторской А.В. Педагогическая инноватика: методология, теория, практика. М.: Издательство УНЦДО. 2005.
- 2 Бордовская Н. В. Педагогика / Бордовская Н. В., Реан А. А. — СПб: Питер, 2011. (Глава IV. Образование в мире: история и современность).
- 3.Байжикенова Г.К., Абишев Н.А. Инновационные основы управления современной школой // Вестник Академии пед. наук Казахстана. - Алматы, 2008. - № 1. - С. 28-34.
- 4.Ким В.А. Инновационные методы обучения в системе высшей школы // Национальная система оценки качества образования: проблемы, стратегия, технологии: материалы межд. научно-теор. конференции. - Тараз, 2005.- № 4.- С. 99-103.
- 5.Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия. (Социальные проблемы инноваций). - М., 1998. - 271с.

*Андреева Т.Я., к.фил.н.
профессор*

Степанова О.С.

старший преподаватель

Уральский федеральный университет

Россия, г. Екатеринбург

РОЛЬ И МЕСТО ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА В ФОРМИРОВАНИИ ВЫПУСКНИКА БАКАЛАВРИАТА

Аннотация. В данной работе авторы анализируют приоритетные направления в обучении иностранным языкам, рассматривается место иностранного языка при обучении студентов по программе профессиональной подготовки бакалавриата. Авторы подчеркивают огромное значение иностранного языка в процессе профессиональной подготовки и самоподготовки студентов бакалавриата. Определяется ведущая роль иноязычных научных текстов как источника дополнительной информации.

Ключевые слова: иностранный язык, методика обучения иностранным языкам, профессиональная подготовка, специализация,

бакалавриат, самоподготовка, научные и научно - популярные тексты, профессиональная научная литература.

В разные периоды развития общества методика обучения иностранным языкам претерпевает коренные изменения. Приоритетным в обучении становится то чтение иноязычной литературы, при этом дифференцируют четыре вида чтения /Бабинская П.К. и др. 1999; Рогова Г.В.,1975; Фоломкина С.К., 1987; Шатилов С.Ф.1985 и др./, то обучение устной речи – монологической и диалогической - / Гальскова Н.Д.,2009; Зимняя И.А.,2001; Леонтьев А.А.,2001; Пассов Е.А.,1991 и др./, то комплексное обучение с развитием в равной степени всех возможных компетенций / Малинина И.А., 2013; Соловьева Е.Н., 2010 и др./ Подобные изменения в методике преподавания иностранных языков обусловлены, естественно, социально-экономическими процессами, происходящими в обществе. Неизменным всегда остается лишь одна цель – высокий уровень подготовки специалистов, что предполагает использование различных средств, методов, приемов, технологий.

Рассмотрим роль и место иностранного языка в системе профессиональной подготовки бакалавров.

То, что иностранный язык служит средством получения и передачи информации, не является новым. Доступ к специальной информации, т.е. специализация начинается массированно осуществляться на третьем курсе бакалавриата. К этому времени курс иностранного языка уже закончен. Предполагается, что благодаря такой расстановке дисциплин студенты получили все необходимые языковые знания и имеют достаточный уровень сформированности умений и навыков, позволяющий, как самостоятельно, так и в организованной вузом системе обучения получать дополнительную информацию, способствующую формированию будущего специалиста. В период углубленного изучения спецдисциплин студентам читают лекции на иностранном языке по актуальным темам профессионального развития, организуют обсуждение основополагающих вопросов на семинарских занятиях, приглашают зарубежных специалистов в качестве лекторов для отражения точки зрения зарубежных исследователей по важным проблемам конкретной дисциплины, предлагают прохождение зарубежной стажировки, прослушать цикл лекций по определенной дисциплине, принять участие в работе с тьютором и т. д., рекомендуют самостоятельную работу студентов с иноязычной научной литературой для проведения элементарного исследования и написания курсовых работ и выпускной бакалаврской работы. Наиболее активные студенты, нацеленные на дальнейшее обучение в магистратуре и имеющие достаточную языковую подготовку, участвуют в студенческих научных обществах, конференциях и «круглых столах», приуроченных к Дням специалиста конкретного факультета.

Вышеизложенное, как нельзя лучше, подчеркивает роль и место иностранного языка в формировании будущего выпускника бакалавриата. Исходя из основной цели обучения в бакалавриате, очевидным является построение курса иностранного языка таким образом, чтобы он мог обеспечить широкие возможности в профессиональной подготовке и самоподготовке. В этой связи работа с иноязычными спецтекстами является неотъемлемой частью учебного процесса. Не вызывает сомнения, что такие тексты должны быть понятны студентам с точки зрения восприятия описываемого материала. Наилучшим вариантом специализированной литературы являются материалы учебных изданий по вопросам определенной отрасли знаний. Не следует пренебрегать и научно-популярными текстами. Некоторые подлинно научные материалы гуманитарного характера также можно использовать для чтения после анализа их преподавателем иностранного языка с точки зрения языковой доступности: терминологической насыщенности, стилистической сложности и т.д. Чтение текстов, безусловно, является хорошим способом создания словарного запаса профессиональной лексики, которая обеспечит всю комплексную работу специалистов и преподавателей иностранного языка по насыщению студентов профессиональной информацией.

Следуя основным принципам в методике обучения иностранным языкам: одной трудности и от простого к сложному, рекомендуем тщательно производить отбор текстов для чтения. Кроме того, неизбежным должен быть коррективно - повторительный грамматический курс иностранного языка, предшествующий всей работе с текстом, отбор грамматических явлений производится с учетом их частотности в научном тексте и составляет основу пассивной грамматики, обеспечивающей правильное понимание читаемого.

Исходя из вышеизложенного, следует признать, что роль иностранного языка в формировании компетенций выпускника бакалавриата велика. В этой связи содержание курса иностранного языка должно включать элементарную профессиональную подготовку для дальнейшей большой и серьезной работы со студентами, изучающими конкретные области знаний.

Использованные источники:

- 1.Бабинская П.К. и др. Настольная книга преподавателя иностранного языка. М.,1999. - 522 с.
- 2.Гальскова Н.Д. и др.Теория обучения иностранным языкам. М.,2009,-331с.
- 3.Зимняя И.А. Лингвопсихологическая речевая деятельность М.,2001. - 432 с.
- 4.Леонтьев А.А. Язык, речь и речевая деятельность Пассов Е.И.М.,1969 – 214 с.
- 5.Малинина И.А. Реализация программы обучения английскому языку в неязыковом вузе в соответствии с требованиями Федерального

государственного образовательного стандарта // Гуманитарные научные исследования, 2013. № 11. (Электронный ресурс). URL: <http://human/snauka/ru/2013/11/5172/>.

6. Пассов Е.И. Коммуникативный метод обучения иностранному говорению. М., 1991. - 223 с.

7. Рогова Г. В. Методика обучения английскому языку, Л., 1975. – 312 с.

8. Соловьева Е.Н. Методика обучения иностранным языкам. М, 2002. - 239с.

9. Фоломкина С.К. Обучение чтению на иностранном языке в неязыковом вузе. М. 1987. – 255 с.

10. Шатилов С.Ф. Актуальные проблемы методики обучения немецкому языку. Л., 1985. - 223 с.

*Андреева Т.Я., к.фил.н.
профессор*

Степанова О.С.

старший преподаватель

Уральский федеральный университет

Россия, г. Екатеринбург

МЕТОД КЕЙСОВ В ДОПОЛНИТЕЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ ПО ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ

Аннотация. В данной работе рассматривается метод кейсов в дополнительном образовании как фактор непрерывного обучения иностранным языкам от бакалавриата к магистратуре. Кейсы представляют собой модульные блоки, включающие в себя наиболее часто встречающиеся ситуации речевого общения. Кейсы ориентированы на развитие коммуникативных речевых компетенций по иностранному языку.

Ключевые слова: дополнительное образование, обучение в течение всей жизни, непрерывность обучения иностранным языкам, профессиональное образование, метод кейсов, бакалавриат, магистратура, аспирантура, коммуникативные компетенции.

В настоящее время общество вступило в новый виток своего развития, который называют эпохой знаний. Поиск необходимых знаний, приобретение умений и навыков становится первоочередной задачей специалиста. На основе положений, многие из которых стали классикой в образовании, создается совершенно новая концепция обучения – обучение в течение всей жизни. Уверенное развитие экономики, науки, техники, культуры, образования побуждает специалиста оперативно и постоянно на протяжении всей своей профессиональной деятельности отслеживать происходящие изменения в различных сферах жизни. Именно сейчас каждый человек понимает, что путь к карьере возможен только при высоком профессиональном росте.

Специфика современного общества состоит также в том, что ведущая роль и большая ответственность за получение знаний возлагается на самого обучаемого. Приобретение знаний разными путями и способами, в различных формах всегда и везде становятся первоочередной задачей. Каждый обучаемый должен быть готов к восприятию новых идей, предложений, решений, критическому их анализу и осмыслению, обогащению и развитию с последующим претворением результатов в реальную жизнь. Другими словами ядром парадигмы обучения становится личность и процесс обучения в течение всей жизни.

Следует особо отметить, что профессиональное образование занимает центральное место в современной парадигме, потому что обеспечивает комплексное решение актуальных задач: дает возможность освоить необходимые знания, развить умения и навыки, сформировать важные компетенции, позволяющие реализовать профессиональное развитие и самореализацию личности. На социальном уровне такая личность должна отвечать всем запросам современного общества, быть востребованным, а на личностном уровне – не просто правильно, а творчески с большим энтузиазмом выполнять профессиональные обязанности, обеспечивая тем самым свои материальные потребности. Несомненно, что высокий профессионализм способствует обеспечению конкурентоспособности специалиста в той или иной сфере.

Принятая в стране трехступенчатая система высшего профессионального образования (бакалавриат, магистратура, аспирантура) требует создания таких условий и возможностей, позволяющих на протяжении каждого этапа обучения, и особенно при переходе от одного к другому не только сохранить знания, но и совершенствовать сформированные компетенции. Согласно учебному плану подготовки бакалавров изучение иностранного языка занимает первые два года. Немногие студенты, осознавая необходимость использования иностранного языка при дальнейшей учебе в магистратуре, самостоятельно разными путями и способами продолжают поддерживать языковой статус. Для подавляющего большинства студентов образовавшийся интервал в изучении иностранного языка (3 – 4 курсы) служит достаточным условием, чтобы утратить навыки, сформированные на протяжении учебы в бакалавриате. При дальнейшем обучении в магистратуре такие студенты оказываются не готовыми использовать иностранный язык как средство для достижения основной цели магистерского обучения, т.е. исследовательской работы с опорой на достижения зарубежных ученых. Недостаток такого планирования учебного материала может быть устранен через соответствующий курс дополнительного образования или факультативные занятия. Другими словами, дополнительное образование становится ключевым звеном, позволяющим заполнить брешь, своеобразную лакуну в изучении иностранного языка от бакалавриата к магистратуре.

Отметим особо наличие благоприятных условий для реализации личностных интенций к изучению иностранного языка через дополнительные образовательные услуги:

- 1) университетская среда, создающая особый научный и психологический климат;
- 2) образование, предоставляемое различным категориям обучаемых с различным исходным уровнем знаний;
- 3) обучение организуется силами высококвалифицированных преподавателей университета;
- 4) привлечение к учебному процессу носителей иностранного языка;
- 5) опора на аутентичные учебные пособия;
- 6) использование современных методик, ориентированных на достижение конкретных результатов;
- 7) полученные результаты облегчают дальнейшее обучение в магистратуре;
- 8) степень бакалавра может стать опорой для дальнейшей учебы в магистратуре;
- 9) в целом, высокий профессиональный уровень специалиста создает прочную и надежную основу для его конкурентоспособности на рынке труда.

Реализация дополнительного образования по иностранному языку в языковом центре «Лингва» при Уральском университете ведется на основе разработанных и активно используемых в учебном процессе более десяти лет метода кейсов.

Кейс № 1 представляет собой блоки, включающие набор наиболее распространенных ситуаций речевого общения. Субъектом речевых ситуаций является человек с момента осознания им окружающего мира до становления его как личности, специалиста, профессионала. Попадая в различные жизненные ситуации, он выполняет множество социальных ролей. И соответственно в каждом отдельном случае, его поведение и речевые реакции будут зависеть от многих обстоятельств, продиктованных ситуацией, полученного образования и воспитания, умения быстро ориентироваться в окружающей среде, при этом, всегда имеются ограничения тематическим форматом. Цель использования блоковых ситуаций данного кейса- «погрузить» студента в реальную, близкую и понятную для него ситуацию и, таким образом, создать условия для свободного высказывания на занятиях по иностранному языку, как это могло бы произойти в реальной жизни. Применение данной учебной технологии позволяет разрушить у студентов психологический барьер к устной речи, устраняет боязнь допустить лингвистическую ошибку. Говорящему предоставляется воображаемая поведенческая свобода и свобода высказывания. Студенту предлагается реализовать ситуации в форме диалога на

иностранном языке. Структура кейса такова, что каждый блок ситуаций сопровождается набором основных слов, словосочетаний, помогающих актуализировать конкретную ситуацию. Возможно, иногда, в некоторых блоках ситуаций предлагаемый лексический запас окажется недостаточным. В таких случаях полезным станет самостоятельный поиск нужной лексической единицы по словарю или своевременная подсказка преподавателя.

Таким образом, речевые блоки содержат определенное количество ситуаций, в которых кратко приводится реальное описание, заканчивающееся вопросом или предлагающее самому говорящему принять решение. Лаконичность, отсутствие избыточной информации и подсказок к решению ставят говорящего перед самим фактом выбора и возлагают ответственность на него за правильность принятого решения. При этом учитывается, что истина – плюралистична. Не может быть однозначного ответа. Каждое принятое решение является личным мнением и личным выбором говорящего. Отсутствие готового ответа и, в этой связи, поиск его, аргументирование, развитие системы ценностей, профессиональных и социальных позиций, жизненных установок, проявление эмоций, творческого подхода, мироощущение и стремление к миропреобразованию – вот, что составляет ценность кейса №1.

Кейс №2 был разработан в результате изменений социокультурного контекста изучения иностранных языков, вызванных вхождением России в мировое образовательное пространство. Изменение образовательной и самообразовательной функции иностранных языков в школе и вузе, стремление молодежи к изучению второго иностранного языка, увеличение его профессиональной значимости и мобильность на рынке труда способствовали росту мотивации к изучению иностранных языков. Постоянно возрастает потребность в широком использовании иностранных языков в научной и деловой сферах.

Продиктованные самой жизнью и обозначенные в Госстандартах компетенции на « выходе» явились стимулом к пересмотру процесса обучения на протяжении всего университетского периода. Наряду с требованиями к чтению иноязычной литературы по специальности повысились требования к устной речи. От выпускника ожидается умение владеть диалогической и монологической речью, как в формате проблем по специальности, так и в научной, деловой и повседневной жизни. Более актуальными становятся ориентация и активность выпускника в поисках работы, умение пройти собеседование с работодателем, подготовить пакет документов: визитку, резюме, заявление, автобиографию, деловое письмо, соблюсти этикет в разговоре по телефону. Активная жизненная позиция ожидается также в получении нужной информации в справочном бюро, приобретении авиабилетов, прохождении таможенного досмотра, паспортного контроля, получении багажа после прилета и т.д., в устройстве

с жильем, свободном передвижении по городу, решении научных и служебных вопросов.

Данный кейс также содержит определенное количество блоков, наполненных тематическими ситуациями. В каждой ситуации обучаемому предлагается стать непосредственным и активным ее участником. От него ожидается правильное понимание ситуации, соответствующая ее оценка и принятие адекватных решений, т.е. речевое поведение, отражающее активную жизненную позицию. Социальная тематическая подборка ситуаций продиктована профессиональной деятельностью, жизнью, бытом специалиста, приехавшего в зарубежную страну на стажировку, в научную или деловую командировку.

Практика показала, что целесообразно приступать к использованию кейсов в учебном процессе после вводно-повторительного грамматического курса по иностранному языку и создания элементарного лексического запаса. Речевые ситуации способствуют дальнейшему совершенствованию речевых навыков, в ходе которого опосредованно происходит активизация имеющегося словарного запаса и пополнение его новыми лексическими единицами. Все ситуации составляют пространство и свободу для самостоятельного и творческого принятия решений. Кроме того, блоки ситуаций кейса полезны и в прямом утилитарном смысле, и в смысле приобретения некоторого минимума знаний делового общения в типичных жизненных ситуациях. Наряду с обучающим характером ситуаций главной их функцией остается развитие неподготовленной речи. Другими словами, основное назначение кейса №2 состоит в формировании иноязычной коммуникативной компетенции, т.е. способности осуществить иноязычное межличностное и межкультурное общение с носителями языка, в специальной адаптации выпускников вузов и их конкурентноспособности на рынке труда.

Таким образом, использование авторских кейсов в обучении иностранным языкам обеспечивает не только высокую мотивацию, но и приносит ощутимые результаты в создании и укреплении речевых компетенций в формате профессионального, научного, делового и повседневного общения.

Использованные источники:

1. Английский язык. Ситуации речевого общения. Учебно-методическое пособие для студентов гуманитарных и естественно - научных факультетов. Автор-составитель Т.Я.Андреева. Екатеринбург, 2008. - 118 с.
2. Английский язык. Речевые ситуации делового общения. Практикум для студентов, магистрантов, аспирантов. Автор-составитель Т.Я.Андреева. Екатеринбург, 2009. - 150 с.

*Анисимова Э.С.
ассистент
кафедры информатики и дискретной математики
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга*

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА УРОКАХ ФИЗИКИ

Аннотация. В данной статье описаны возможности применения современных информационных технологий на уроках физики, проанализирована эффективность внедрения технологий, опирающаяся на опыт использования их в учебном процессе.

Ключевые слова: информационные технологии, моделирование, демонстрационный материал.

Современный мир невозможно представить без применения информационных технологий, они прочно обосновались практически во всех сферах деятельности человека. Образовательный процесс в данном случае не является исключением. Применение информационных технологий на уроках физики дает возможность разнообразить процесс обучения, проводить эксперименты, исследования, которые невозможно осуществить при использовании стандартного школьного оборудования.

Курс физики средней школы включает в себя разделы, изучение и понимание которых требует развитого образного мышления, умения анализировать, сравнивать. В первую очередь речь идет о таких разделах, как «Молекулярная физика», «Электродинамика», «Ядерная физика», «Оптика» и др. К сожалению, многие ученики не владеют необходимыми мыслительными навыками для глубокого понимания явлений, процессов, описанных в данных разделах. Кроме того, многие явления в условиях школьного физического кабинета не могут быть продемонстрированы (например, явления микромира, быстро протекающие процессы, опыты с приборами, отсутствующими в кабинете). В таких ситуациях на помощь приходят современные информационные технологии.

Использование информационных технологий дает возможность «конструировать» школьные уроки и другие учебные занятия, определяя их оптимальное содержание, формы и методики обучения; способствует организации учебного процесса не только в традиционно-урочной, но и в проектной, дистанционной формах обучения. Это особенно важно для обучения одаренных детей, детей с ограниченными физическими возможностями, детей, пропустивших большое количество занятий из-за болезни.

При использовании на уроках физики программных продуктов «Живая физика», «Открытая физика», «Уроки физики Кирилла и Мефодия» и др.

значительно повышается интерес учащихся к изучению предмета. Ученики самостоятельно могут создавать мультимедийные модели взаимодействия тел, физических явлений, и, изменяя параметры взаимодействия, наглядно видеть результат.

Однако стоит отметить, что моделирование различных явлений ни в коем случае не заменяет настоящих, «живых» опытов и экспериментов, но, в сочетании с ними позволяет на более высоком уровне объяснить смысл происходящего. Качество знаний при этом заметно возрастает, что позволяет говорить о рациональном использовании новых форм, методов и технологий в учебном процессе.

Преподавание физики, в силу особенностей самого предмета, представляет собой благоприятную сферу для применения ИКТ. Эта работа ведется по нескольким направлениям, основными из которых сегодня является использование компьютерных демонстраций отдельных физических явлений и применение мультимедийных лабораторных работ.

Компьютерные демонстрации проводятся во время урока в кабинете физики с помощью проектора и интерактивной доски и призваны проиллюстрировать материал данного урока. Компьютерная демонстрация рассматривается не как замена реального физического демонстрационного опыта на уроке, а как его дополнение.

В современном обществе повысился социальный престиж интеллекта, научного знания, добываемого с помощью компьютера. С этим связано стремление дать знания при помощи информационных технологий с учетом индивидуальных и психологических особенностей детей, научить их владеть и самостоятельно разрабатывать проекты, презентации, программы, создавать сайты, куда можно выкладывать собственную информацию, в том числе и по физике.

Применение информационных технологий способствует организации среды, мотивирующей учащихся на активное изучение физики, повышает уровень усвоения учебного материала и влияет на качество знаний учащихся.

Использованные источники:

1. Анисимова Т.С., Анисимова Э.С. Эффективность применения современных информационных технологий на уроках физики // Инновационные тенденции развития системы образования : материалы III междунар. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 20 нояб. 2014 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2014. – С. 103-104
2. Методика преподавания физики в 7–8 классе средней школы: пособие для учителя / А.В. Усова, В.П. Орехов, С.Е. Каменецкий и др. / под ред. А.В. Усовой – М.: Просвещение, 1990. – 319 с.
3. ЭОР на уроках физики (из опыта работы учителя физики Теплых Е.А). Режим доступа: <http://www.pandia.ru/text/79/014/21561.php>.

*Афанасьев Е.И.
аспирант*

*Морской государственный университет им. адм. Г.И. Невельского
Россия, г. Владивосток*

ОТНОШЕНИЕ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ К ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ И СПОРТУ

Аннотация. В статье рассматриваются ценностные ориентации и виды проведения досуга современной студенческой молодежи, их отношение к здоровому образу жизни, физической культуре и спорту. На основании этого разработаны предложения по вовлечению современных студентов в спортивно-массовую деятельность.

Ключевые слова: физическая культура, спорт, здоровый образ жизни, спортивно-массовая деятельность.

Ежедневно все мы с вами ходим на работу, на учебу, возвращаемся домой, спим и так по кругу. Иногда и вовсе забываем о том, что у нас есть бесценное здоровье, которому также необходимо выделять достаточное количество времени и внимания.

Здоровый образ жизни помогает реализовать себя в жизни, быть успешным, бороться со многими проблемами. Имея крепкое здоровье человек проживает долгую, радостную и счастливую жизнь, а достижения на спортивном поприще сделают человека более сильным и целеустремленным и это положительно отразится на остальных сферах его жизни.

Достаточно давно надежно удостоверено, что занятия спортом улучшают работу центральной нервной системы и сердечно-сосудистой системы, улучшают белковый, углеводный и жировой обмен. Это не только благотворно сказывается на психическом и физическом здоровье, но еще и повышает умственные способности. Повышение качества здоровья увеличивает трудоспособность, что положительно отражается на успеваемости и оценках, карьерном росте и росте заработной платы, и в конечном итоге улучшает социальное самочувствие.

Известно, что отношение к здоровью, здоровому образу жизни тесно связано с ценностными ориентациями личности, то есть с тем, какие жизненные ориентиры имеет человек, на какое место ставит заботу о своем физическом состоянии в ряду других ценностей. В рамках комплекса мероприятий, направленных на совершенствование воспитательной работы в МГУ им. адм. Г.И. Невельского было осуществлено исследование этой проблемы [1]. Для анализа ценностных приоритетов, определяющих важность здорового образа жизни для современных студентов, участникам исследования предлагалось проранжировать следующие параметры: материальный достаток; новые впечатления, путешествия; общение с друзьями; здоровье; успех в личной жизни. Опрос проводился летом 2014 г., объектом исследования стали юноши и девушки в возрасте от 18 до 25 лет,

студенты МГУ им. адм Г.И. Невельского. В исследовании приняли участие 200 человек (100 девушек, 100 юношей).

В результате было выявлено, что в среднем наиболее важны для студентов сегодня возможность получения новых впечатлений, путешествия, на втором месте – профессиональное признание, карьерный рост, на третьем – материальный достаток (Таблица 1). Важно отметить, что здоровье в этом списке занимает предпоследнее место, что с одной стороны является следствием того, что молодые люди редко имеют проблемы со здоровьем, поэтому не так беспокоятся о нем, как люди старшего возраста. С другой стороны – это свидетельство того, что в современной ситуации молодежь в большей степени ориентирована на достижение успеха в деловой сфере, получение достойного заработка, что, в свою очередь, открывает более широкие возможности (в том числе, и для ведения здорового образа жизни).

Таблица 1. Оценка важности жизненных ценностей (средние оценки по шкале, где 1 - совсем не важно, 5 - очень важно)

Альтернативы	Среднее
Новые впечатления, путешествия	4
Профессиональное признание	3,9
Материальный достаток	3,4
Общение с друзьями	3,4
Здоровье	3
Успех в личной жизни	2,8

При сравнении средних оценок, можно увидеть, что наиболее значимые различия в оценках жизненных ценностей наблюдаются между парнями и девушками. Интересно отметить, что девушки на сегодняшний день остаются достаточно традиционными в своих жизненных позициях: для них более значимыми, чем в среднем по выборке, являются только две ценности – материальный достаток и общение с друзьями, при этом несколько менее важны профессиональное признание и здоровье. Молодые люди в целом более ориентированы на достижение профессионального успеха, новые впечатления, для них более важно здоровье, тогда как успех в личной жизни, и даже друзья и материальный достаток отходят на второй план.

Таблица 2. Оценка важности жизненных ценностей у мужчин и женщин (средние оценки по шкале, где - 1 совсем не важно, 5 - очень важно)

Альтернативы	мужчины	женщины	среднее
Новые впечатления, путешествия	4,2	4	4
Профессиональное признание	4,1	3,8	3,9
Материальный достаток	3	3,5	3,4
Общение с друзьями	3,1	3,5	3,4

Здоровье	3,3	2,9	3
Успех в личной жизни	2,7	2,8	2,8

В исследовании также рассматривалось отношение студентов к физкультуре в вузе. Согласно полученным данным, 86% либо ходили на занятия в прошлом (студенты старших курсов, где данный предмет уже не ведется), либо ходят в настоящее время (для студентов младших курсов). Из них 60% респондентов данные занятия нравились, остальные ходили на них по другим причинам (обязательность посещения, санкции за непосещение и др.).

Мотивы остальных 14%, не посещавших/не посещающих данный предмет, сводятся к следующим: во-первых, это освобождение по болезни (52%). С учетом того, что большинство опрошенных студентов в основном оценивают состояние своего здоровья как хорошее, есть основание предполагать, что данное освобождение вызвано, скорее, нежеланием студентов ходить на физкультуру, нежели реальными болезнями. Во-вторых, ряд причин, вызывающих неудовлетворенность студентов условиями занятий: плохой инвентарь, принудительность, неэффективность и так далее (Таблица 3).

Таблица 3

Причины непосещения	Число опрошенных	%
Освобожден(а)	14	51,85
Не интересно	3	11,11
Плохой инвентарь	2	7,41
Принудительность	2	7,41
Нет эффекта и пользы	2	7,41
Не было физкультуры	2	7,41
Мало игровых видов спорта	1	3,7
Плохая программа	1	3,7
Хожу на другие тренировки	1	3,7
Нет времени	1	3,7
Лень	1	3,7

Также во время беседы с участниками исследования было выявлено, что большинство из них занимаются спортом не для здоровья и не для спортивных достижений, а потому, что сейчас это модно. То есть осмысленная заинтересованность в занятиях физкультурой отсутствует: нет четких целей, стимулов, мотивов. Таким образом, несмотря на то, что большинство из опрошенных занимаются спортом и ходят на физкультуру, особого интереса к этим занятиям они не проявляют. Рано или поздно на смену спортивной моде придет другая, и желание тренироваться у большинства молодых людей тоже постепенно сойдет на нет.

Данная проблема – это серьезное упущение со стороны организаторов спортивной и физкультурно-массовой работы. Для ее решения необходимо

разработать специальные методы привлечения молодежи к здоровому образу жизни, определить, как мотивировать молодых людей, как заинтересовать их физкультурой и спортом.

Если говорить о профессиональном спорте, то в данном случае все просто – хорошей мотивацией является возможность добиться успеха, прославиться, зарабатывать много денег. Но вот что касается физкультуры, тут дела обстоят несколько сложнее. Ведь очень тяжело заставить человека тренироваться лишь потому, что это входит в учебную программу. Поэтому, чтобы заинтересовать студента, нужно сделать следующее:

1. Проводить лекции, в которых рассказывается о пользе физкультуры и спорта.

2. Приобретать и обновлять спортивный инвентарь.

3. Поощрять за посещение занятий (надбавка к стипендии, а в дальнейшем и к зарплате), причем это поощрение должно напрямую зависеть от спортивных успехов человека.

4. Усовершенствовать тренировочную программу, включить в нее игровые виды спорта (футбол, волейбол, баскетбол и т.п.), так как они способны заинтересовать даже самых пассивных.

Использованные источники:

1. Marin E., Kamenev S., The problems of the upbringing in the modern Russian Higher Education // Humanities and Social Sciences in Europe: Achievements and Perspectives. Proceedings of the 4th International symposium. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. 2014. P. 65-71.

*Афанасьева А.С.
студент 3го курса*

*Самарский государственный аэрокосмический университет
имени академика С.П. Королева
Россия, г. Самара*

НЕРЕАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ НЕПРЕРЫВНОГО ОБЪЕКТА

Аннотация: В статье дан анализ истории изучения топологического объекта – листа Мёбиуса. Обозначены его основные таинственные свойства и действительные сферы применения.

Ключевые слова: лист Мёбиуса, односторонняя поверхность, топологический объект, непрерывность.

Лента Мебиуса – это одна из неисследованных до конца загадок современности. Есть мнение, что лента Мебиуса таит в себе загадки взаимодействия всего существующего в нашей Вселенной. У этой фигуры имеются загадочные свойства и вполне реальные области применения.

Лента Мебиуса – это трехмерная не ориентируемая фигура, у которой одна граница и одна сторона. Еще ленту Мебиуса именуют листом Мебиуса

или поверхностью Мебиуса. Она причисляется к топологическим объектам, то есть объектам непрерывным.

Этот объект часто называют математическим курьёзом. Интерес порождает уже то, как была открыта лента. В 1858 году ее открыли, независимо друг от друга, два математика. Август Фердинанд [Мебиус](#) описал в своей статье, которая не была опубликована при его жизни, одностороннюю поверхность с единственным краем. Подобное открытие совершил и Иоганн Бенедикт Листинг.

Ленту всё же назвали в честь Августа Мёбиуса. Она стала одним из первых объектов науки топологии, которая изучает наиболее общие свойства фигур, сохраняющиеся при непрерывных (без разрезов и склеек) преобразованиях: растяжении, сдавливании, изгибании, скручивании и прочее. Как и всякая топологическая фигура, лента не изменяет своих свойств, если ее не разрезают, не разрывают или не склеивают ее отдельные куски.

Лента Мебиуса является одной из самых незаурядных геометрических фигур. Несмотря на ее необычность, ленту легко можно сделать в домашних условиях. Стоит только взять бумажную полоску и соединить ее концы, просто перевернув один из них на 180° .

Ленту различают по способу изготовления: ее можно сворачивать по часовой и против часовой стрелки (соответственно получается правая и левая лента). Но «на глаз» распознать вид ленты невозможно.

Некоторые считают, что эта таинственная геометрическая фигура - прототип перевернутой восьмерки - бесконечности, т.к. по поверхности ленты Мёбиуса можно идти нескончаемо, но на самом деле это не так. Символ бесконечности был введен для применения на два столетия раньше, чем был исследован объект. Но сходность смысла этих фигур очевидно есть. Мистики называют ленту Мебиуса символом двойственного восприятия единого.

Данный объект имеет свои специфические свойства, которые не меняются при сжатии или разрезании ленты вдоль.

К основным свойствам относят:

➤ Односторонность - если ленту Мебиуса начать закрашивать в произвольном месте и направлении, то вся фигура будет закрашена полностью, при этом объект не нужно будет переворачивать.

➤ Непрерывность - произвольную точку этой фигуры можно соединить с любой другой ее точкой, при этом ни разу не выйдя за края ленты.

➤ Двусвязность - лента останется цельной, если разрезать ее вдоль (в этом случае из нее не получатся две разные фигуры). Связность объектов обычно оценивают числом Бетти. Иногда употребляют эйлерову

характеристику с целью нахождения числа сквозных разрезов, которое выдерживает фигура, не распадаясь при этом на отдельные части.

➤ Отсутствие ориентированности - если вообразить, что человек мог бы идти по этой ленте, то при возвращении к точке начала путешествия, он бы превращался в свое отражение.

➤ Хроматический номер - это максимальное число областей, которые можно разместить на поверхности так, чтобы каждая из них имела общую границу со всеми другими. Хроматический номер листа Мёбиуса равен шести.

➤ Хиральность - фигуру называют хиральной, если она не совпадает со своим зеркальным отображением, точнее, не может быть совмещена с ним только вращениями и параллельными переносами.

Лента Мебиуса таит в себе массу сюрпризов, как общеизвестных, так и постоянно вновь выявляемых исследователями данного таинственного объекта.

Если взять ножницы и немножко поэкспериментировать с этим необычным объектом, то получится создать дополнительные фантастические фигуры. Если резать ее вдоль, по линии, равноудаленной от краев, то выйдет закрученная «Афганская лента». Если полученную поверхность разделить вдоль, посередине, то образуются две ленты, взаимопроникающие друг в друга. Если положить друг на друга несколько полосок и соединить в ленту Мебиуса, а потом такую фигуру развернуть, то снова получится «Афганская лента».

Если разрезать ленту Мебиуса с тремя или большим количеством полуоборотов, то мы получаем кольца, называемые парадромными.

Если вдоль границ склеить вместе две ленты Мебиуса, то выйдет другая поразительная фигура – бутылка Клейна, но ее нельзя сделать в привычном трехмерном пространстве.

Если сгладить отдельные грани листа Мебиуса, то выйдет невозможный треугольник Пенроуза. Когда смотришь на этот плоский треугольник-иллюзию, то кажется, что он объемный.

Ленту Мёбиуса можно было бы считать научным курьёзом, очередной фантазией математиков, если бы она не нашла реального применения в науке и технике и не окрыляла людей искусства.

Фантастические свойства поверхности породили массу научных трудов и изобретений (как полезных, так и абсолютно утопических).

Лист Мебиуса – постоянный источник творчества писателей, художников и скульпторов. Его упоминание нередко встречается в фантастической и мистической литературе. На его свойствах основывались художественные вымыслы о возникновении Вселенной, строении загробной жизни, передвижении во времени и пространстве.

Ленту Мебиуса широко применяют в науке и промышленности. Она является источником для множества научных исследований и гипотез.

Существует, например, теория, что ДНК – это часть листа Мебиуса. Исследователи в области генетики уже научились разрезать одноцепочную ДНК так, чтобы получить из нее ленту Мебиуса. Физики заявляют о том, что оптические законы базируются на свойствах данной поверхности. Есть научно обоснованная гипотеза о том, что наша Вселенная – это гигантская лента Мебиуса.

В начале 20 века Никола Тесла изобрел резистор Мебиуса, который противостоит потоку электроэнергии, не вызывая при этом электромагнитных помех. Катушка для электромагнитов предназначалась для применения резистора в системе глобальной передачи электричества без проводов.

Полоса ленточного конвейера изготовлена в форме ленты Мебиуса. Такая поверхность дает возможность повысить срок эксплуатации ленты, так как ее износ будет происходить равномерно. Используют форму объекта и при записи на непрерывную пленку (чтобы увеличить время записи вдвое).

Лист Мебиуса использовался в матричных принтерах для повышения срока годности красящей ленты.

На основе ленты Мебиуса создано абразивное кольцо в механизмах для заточки, работает автоматическая передача.

В настоящее время многие изобретатели пользуются свойствами данного объекта для проведения экспериментов и создания новых устройств.

Лента Мебиуса продолжает вызывать стойкий интерес не только у математиков и изобретателей, но и у обычных людей. Она воодушевляет деятелей искусства на создание таинственных произведений и фантастических теорий.

Лента Мебиуса - это увлекательная математическая загадка, таящая в себе смысл идеалистического понимания устройства Вселенной, ее влияние на нашу жизнь можно постигать нескончаемо.

Лист Мёбиуса – первая из односторонних поверхностей, открытых учёными. Позднее математики обнаружили ещё целый ряд односторонних поверхностей.

Ахмадеева Л.Р.
студент 3 курса
факультет экономики и управления
Мифтахов А.Ф.
ассистент
кафедра физической культуры
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БАЛЛЬНО – РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ В ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА»

Аннотация: В данной статье рассматривается использование балльно-рейтинговой системы в организации учебного процесса по дисциплине «Физическая культура» в Елабужском институте Казанского (Приволжского) Федерального университета.

Ключевые слова: балльно-рейтинговая система, физическая культура, студенты, учебный процесс.

Организация современного образовательного процесса невозможна без создания строгой и эффективной системы управления качеством образования, которое является одной из приоритетных задач современной Российской образовательной политики при вхождении в Болонский процесс. В связи с этим особый интерес представляет внедрение новых методов обучения и оценки знаний студентов. Одним из таких методов является балльно-рейтинговая система (БРС) контроля успеваемости студентов.

БРС – это один из современных и эффективных инструментов управления образовательным процессом, который предполагает проведение внутривузовского контроля и аудита результатов образовательной деятельности студентов. Это совокупность правил, методических указаний, обеспечивающих обработку информации по показателям индивидуальной учебной (и внеучебной) деятельности студентов, измеряемым в баллах, и позволяющим присвоить персональный рейтинг каждому обучающемуся.

При организации и реализации учебного процесса в ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет» и его основных структурных подразделениях реализуется положение о балльно-рейтинговой системе оценки знаний студентов. Предполагается, что применение БРС даст возможность своевременного определения способностей и склонностей обучающихся, позволит повысить объективность данных об успеваемости студентов, позволит стимулировать обучающихся к систематической работе, а также эффективно решать вопросы общей и предметной аттестации обучающихся на разных этапах и уровнях обучения [1].

Согласно положению, формирование рейтинговой системы оценки учебной работы обучающихся является единым для всех факультетов и

институтов Университета. В организации учебного процесса Елабужского института КФУ, как в одном из структурных подразделений Университета, также применяется данная система. Подробнее рассмотрим использование балльно-рейтинговой системы при осуществлении учебного процесса по дисциплине «Физическая культура».

В связи с переходом на балльно-рейтинговую систему оценки знаний и умений студентов назрела необходимость создать такую систему работы по данному направлению, которая бы была удобной и эффективной как для преподавателей, так и для самих студентов. Перед преподавателями встала задача: распределить программный материал по баллам, которые получает студент за выполненную им работу на каждом занятии в течение всего семестра. Для решения данной задачи преподавателями кафедры физической культуры ЕИ К(П)ФУ было разработано учебно-методическое пособие «Методические рекомендации по использованию балльно-рейтинговой системы при организации самостоятельной работы студентов неспортивных факультетов на занятиях по физической культуре», в котором последовательно раскрыты: виды и результаты контрольных нормативов с учетом медицинских групп, примерные комплексы общеразвивающих упражнений, подвижные игры различной направленности, количество набранных баллов, умение оказать первую медицинскую помощь, техника выполнения контрольных упражнений и соблюдение техники безопасности на занятиях физической культуры [2, с. 3].

В начале учебного семестра преподаватель разъясняет студентам структуру рейтинговой системы, а именно, сколько баллов нужно получить для зачета или экзамена, доводит информацию до членов группы обучающихся о проходном рейтинге, сроках, формах и минимальных/максимальных баллах контрольных мероприятий по дисциплине, разъясняет принципы работы с методическим пособием [2, с. 8].

В чем же преимущества работы по такому методическому пособию в условиях балльно-рейтинговой системы контроля знаний?

Во-первых, в пособии отражена работа, выполняемая студентом за все годы обучения по дисциплине «физическая культура», начиная с самого первого семестра. Это позволяет студентам анализировать результаты сданных нормативов, развиваться, улучшать свои результаты или найти причины их ухудшения.

Во-вторых, разработанная и описанная система оценки результатов студентов учитывает их физические способности и здоровье, а также половые различия. По результатам медицинского осмотра, проводимого в университете в начале учебного года, все студенты распределяются по медицинским группам. Для каждой группы разработаны свои цифровые нормативы, это говорит об индивидуальном подходе к процессу обучения.

В-третьих, стоит отметить тот факт, что физическая подготовленность большего числа обучающихся находится на крайне низком уровне. Практика

обучающимися. Такая система и форма контроля знаний, умений и навыков обучающихся прививает дополнительный интерес к данной дисциплине.

Использованные источники:

1. Регламент о балльно-рейтинговой системе оценки знаний обучающихся в ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет» [Электронный ресурс] // Казанский (Приволжский) федеральный университет: [сайт]. — Режим доступа: kpfu.ru/docs/F1736144035/brs.pdf. — Дата обращения: 18.04.2015.
2. Шаймарданова, Л.Ш., Петрова, Н.А., Бекмансуров Р.Х. Методические рекомендации по использованию балльно-рейтинговой системы при организации самостоятельной работы студентов неспортивных факультетов на занятиях по физической культуре/ Л.Ш. Шаймарданова, Н.А. Петрова, Р.Х. Бекмансуров. – ФГАОУ ВПО К(п)ФУ в г. Елабуга, 2012. - 47с.

*Балакина Р.Т., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО Омский государственный
университет им. Ф.М. Достоевского
Россия, г. Омск*

**БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СТУДЕНТА ПО ИЗУЧЕНИЮ БАНКОВСКИХ ДИСЦИПЛИН**

Ключевым вопросом повышения качественного уровня преподавания является связь высшего профессионального образования с реальными потребностями современной банковской системы. В условиях современного перехода на уровневую систему образования в определенной мере сохранился принцип профилизации обучения в программах подготовки бакалавров экономики, в частности профиль «Финансы и кредит», что позволяет обеспечить профессиональную подготовку экономистов для предприятий и организаций различных отраслей экономики и всей финансово-кредитной системы. На всё многообразие специальностей финансово-кредитной сферы - страхового, денежного, кредитного рынков, рынка ценных бумаг и др., - высшая школа в настоящее время предлагает подготовку единственного профиля – «Финансы и кредит».

Но предложение банкам экономистов широкого профиля «Финансы и кредит», в необходимой мере не обладающих специфическими знаниями в области наиболее сложной и разнообразной интеллектуальной сфере деятельности – банковской, не удовлетворяет потребности рынка банковских услуг. Сомнительно, что банковский сектор готов принять на работу выпускников-бакалавров, не подготовленных к профессиональной деятельности, поскольку банки в основном не имеют своих учебных центров, позволяющих им на рабочем месте, без отрыва от производства осуществлять дополнительную практическую подготовку работников в соответствии с современными требованиями банковского бизнеса.

Профилизация образования в области банковского дела необходима уже на стадии бакалавриата. Решение этой проблемы в некоторой степени обеспечивает применение балльно-рейтинговой системы оценки знаний студентов (в дальнейшем БРС) в изучении дисциплин профессионального цикла.

Рейтинговая система оценки успеваемости студентов обеспечивает комплексную оценку качества учебной работы студентов в процессе обучения, повышая мотивацию к освоению образовательных программ на основе более высокой дифференциации оценки их учебной деятельности.

На кафедре «Финансы и кредит» ОмГУ им. Достоевского изучение банковских дисциплин («Деньги. Кредит. Банки», «Банковское дело» и «Организация деятельности коммерческого банка») студентами осуществляется с применением балльно-рейтинговой системы контроля с 2011/2012 учебного года.

Учебный процесс организован по модульному принципу. Весь учебный материал банковских дисциплин разделен на два-три структурно-логических модуля по темам дисциплины. При использовании БРС оценки знаний и навыков студентов их работа при изучении курса оценивается по блокам (таблица 1).

Оценка студента по предлагаемым блокам в большей степени способствует объективной оценке всех видов выполняемых работ. Оцениваются все виды учебной деятельности: лекции, практические занятия, самостоятельная работа (аудиторная и внеаудиторная, творческая). Выделяются обязательные виды работ и инициативные работы (исследовательский блок), которые позволяют оценить творческий подход, любознательность, активность и нацеленность на освоение большего объема знаний студентами. Такие студенты могут рассчитывать на так называемые «автоматы».

Таблица 1 -Виды оцениваемой работы и объекты оценки знаний студентов при БРС

Блок	Вид оцениваемой работы	Объект оценки	Цель
Теоретический	Все виды работ при изучении студентом учебной дисциплины	Теоретические знания студента, определенные требованиями ФГОС	Стимулировать учебную активность, определить степень освоения курса
Практический	Практические работы, решение задач (в т.ч. сравнительный анализ, аналитическое исследование),	Практические навыки и умения студента, определенные рабочей программой дисциплины	Стимулировать учебную активность, определить степень освоения курса и уровень приобретенных навыков и умений

	профтестирование		
Исследовательский	Самостоятельная исследовательская работа (реферат, доклад, сообщение, обзор), олимпиады, интернет-чемпионаты	Инициатива студента в проведении дополнительных исследовательских работ	Стимулировать студента к исследовательской работе, сформировать интерес студента к профессии и исследовательской работе
Учебно-организационный	Лекционные и практические занятия	Посещаемость занятий	Определить прилежность и дисциплинированность студента

С учетом необходимости обеспечить реализацию всех видов работ и их оценку по всем блокам учебной дисциплины рейтинг студента по дисциплине определяется как сумма текущего, творческого, рубежного и выходного рейтингов (таблица 2). В таком виде рейтинг дисциплины отражает оценку академической успеваемости, полученную по результатам освоения дисциплины, оценку деятельности студента по овладению профессиональными знаниями, умениями и навыками.

Таблица 2 - Виды рейтингов и их удельный вес в оценке

Вид рейтинга	Текущий рейтинг	Творческий рейтинг	Рубежный рейтинг	Выходной рейтинг
Форма контроля	Опрос, тестирование, оценка знаний нормативно-правовой базы банковской деятельности, проверка индивидуальных и дополнительных заданий	Оценка рефератов, докладов, наличие научных публикаций, участие в олимпиаде, межбанковских интернет-чемпионатах и профтестировании	Рубежная работа по модулю	Экзамен
Доля в общей оценке, %	70			30

Минимальная нормативная сумма баллов (совокупность текущего рейтинга, рубежного рейтинга и результата экзамена), соответствующая положительному результату освоения дисциплины составляет 81 баллов, студент при этом считается освоившим дисциплину.

Творческий рейтинг учитывается только при наборе по текущему, рубежным рейтингам и экзамену (выходному рейтингу) в совокупности не менее 81 баллов. Таким образом, творческий рейтинг применяется (с весом 0,3) только при определении рейтинга дисциплины и, соответственно, влияет на общую оценку по дисциплине, улучшая ее, если студент в целом освоил программу учебной дисциплины. Такой порядок учета творческого рейтинга позволяет обеспечить необходимый (не ниже минимально допустимого) уровень освоения дисциплины всеми студентами и, в тоже время, достичь творческого отношения студентов к учебе.

Внедрение БРС оценки деятельности студентов в изучении банковских дисциплин позволило расширить формы самостоятельной работы студентов. Возможность получить дополнительные баллы мотивирует студентов не только выполнять обязательные и дополнительные задания, но и принимать активное участие в творческих мероприятиях по учебной дисциплине (таких как олимпиады, межбанковские интернет-чемпионаты и др.). В условиях БРС появилась возможность привлечь студентов к банковским мероприятиям, проводимым Агентством ВЭП с применением интернет-технологий на его сайте (<http://www.vep.ru>) - тестирование по стандартам «Профтест» и межбанковские интернет-чемпионаты, которые стали неотъемлемой частью учебного процесса по банковским дисциплинам.

Периодически (не реже двух раз в год) Агентство ВЭП осуществляет сертификацию соответствия профессиональному стандарту по десяти различным банковским специализациям в рамках всероссийской системы оценки квалификации банковских специалистов. Сертификация является открытым мероприятием, в котором могут принять участие организованные группы любых кредитных организаций-резидентов РФ, ВУЗов, лизинговых компаний. По сути, сертификация - это успешная сдача участником квалификационного экзамена на соответствие профессиональному стандарту по определенной банковской специализации. Каждый из профтестов включает в себя вопросы по темам, определяющим наиболее важные группы знаний, из которых и складывается реальная профессиональная подготовка соответствующего банковского специалиста. Участие в таких мероприятиях позволяет сориентировать студентов, изучающих банковские дисциплины, на практическую подготовку по конкретным банковским специализациям, обеспечить мотивацию на изучение сложных к восприятию, но необходимых в практической деятельности любого банковского специалиста, нормативно-правовых документов.

За период с мая 2011г. по май 2015 г. в одиннадцати мероприятиях профтестирования приняли участие 752 студента экономического факультета ОмГУ, успешно прошли сертификацию (набрали не менее 50% правильных ответов) - 392 студента. Прошедшие сертификацию студенты имеют право на сертификат молодого специалиста по определенной банковской специализации, что позволяет им при трудоустройстве в

коммерческие банки представить не только диплом о высшем профессиональном образовании, но и портфолио с отражением достижений, признанных в банковской сфере.

В рамках изучения банковских дисциплин студентам предлагается принять участие в межбанковских интернет-чемпионатах. Так, например, 1 ноября 2012 года 6 команд студентов экономического факультета ОмГУ (45 человек) участвовали в международном интернет-чемпионате «Деньги» и заняли первое и третье места среди 37 вузов из 32 регионов России, Республики Беларусь, Республики Казахстан и Украины (104 команды). Всего за 2011-2015 г.г. в восьми межбанковских интернет-чемпионатах (в т.ч. трёх международных) приняли участие 320 студентов ОмГУ, изучающих банковские дисциплины, занимая призовые места.

Студенты, сначала «вынуждаемые» участвовать в таких мероприятиях, после непосредственного участия заряжаются таким энтузиазмом, стремлением и желанием добиться успехов в изучении основ банковского дела, чего никакими убеждениями на учебных занятиях не добиться. Меняется в лучшую сторону и отношение к изучению учебных банковских дисциплин, и к самой банковской профессии.

Таким образом, применение и развитие балльно-рейтинговой системы оценки деятельности студентов по изучению банковских дисциплин мотивирует на саморазвитие, на углубленное изучение практических вопросов в банковской деятельности.

*Бондарь М.А.
аспирант
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ДЕТСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ШКОЛЕ

Аннотация: в данной статье рассматриваются возможности детских общественных организаций в современной школе.

Ключевые слова: детская общественная организация, творческая активность, поле активности.

Специфика развития современного российского общества, реформирование различных социальных институтов, противоречивость социальных отношений, невнимание государства к проблемам подрастающего поколения привели к утрате понимания общественных ценностей. Поэтому требуется глубокое переосмысление функций тех социальных институтов, которые работают с подрастающим поколением и создают естественные условия для творческого социального развития детей.

Необходимость новых подходов к задачам и функциям детских общественных организаций становится очевидна. К примеру, в

современной педагогической науке выделяют два подхода к работе детских общественных организаций. Первый подход включает в себя стремление школьников к самоорганизации и способствует постепенному переходу детских общественных организаций к многосторонней деятельности в соответствии с возможностями и запросами детей. Второй подход предопределяет необходимость существенных перемен на основе творческой активности и комплексной социализации школьников в деятельности детских общественных организаций, которые учитывают приоритеты в интересах детей и их субъектность.

Изучение зарубежного и отечественного опыта по вопросам творческой активности школьников в детской организации показывает, что эффективность этого процесса увеличивается, если ядром является каждый отдельный ребёнок, при этом между членами детской общественной организации развиваются партнерские отношения через организацию разнообразия содержания и форм деятельности детей и взаимодействие с другими организациями. Большими возможностями в развитии творческой активности школьников в подростковом возрасте обладают детские общественные организации, где создаются условия для индивидуальных интересов, склонностей и возможностей, обеспечивая накопление творческого опыта, проявления и развития качеств творчески активной личности.

Напомним, что детские общественные организации - самодеятельное, самоуправляемое добровольное объединение детей и разделяющих их идеи, убеждения взрослых, равноправно участвующих в социально значимой деятельности, реализующих индивидуальные и социальные потребности и отношения, имеющее регулирующие деятельность нормы и правила, зафиксированные в уставе или другом учредительном документе, выраженную структуру и фиксированное членство [3].

Детская общественная организация включает школьников в широкие общественные связи, занимает посредническую позицию между детством и обществом. Реальная возможность детской общественной организации, обуславливающая её сущность, состоит в том, что детская общественная организация объединяет качественно новые передовые социальные ценности, инициативы, опыты молодого поколения. С одной стороны, детские общественные организации сориентированы на удовлетворение потребностей утверждающейся личности, с другой - на реорганизацию окружающей действительности, совершенствование общественных отношений (Е.А. Дмитренко) [2]. Детские общественные организации обладают явно выраженной спецификой воспитательного процесса школы, поскольку нацелены на достижение определенных результатов и является самоорганизующейся системной практикой, создающей новые образцы ценностного творческого развития школьников. Поэтому современные детские общественные организации устремлены на оказание помощи,

защиту прав и интересов школьников, выявлению лидерских качеств, созданию микроклимата для их самореализации. Однако многообразие детских организаций приводит к тому, что у школьников формируются противоречивые жизненные позиции.

По мнению А.Д. Алфёрова [1] подростковый возраст «характеризуется повышенным уровнем активности, самостоятельности, желания сначала вместе с взрослыми принимать участие в разнообразных видах деятельности, а потом занимать их место, брать на себя ответственность, заботы и обязательства перед ними».

Более того, совершенно очевидно, что детские общественные организации создают условия взаимодействия, взаимопроникновения, взаимосвязи и взаимозависимости. Условием и движущей силой творческой активности школьников в детской общественной организации является поле активности, в котором происходит самореализация школьников. Поле активности предполагает определенное внутреннее стремление субъектов друг к другу через взаимодействие, результатом которого является их совместная творческая деятельность. Ибо в детской общественной организации поведение одного школьника связано с поведением других и взаимодействие в детской общественной организации определяется мотивами всех детей, поле активности возникает тогда, когда есть слой общих интересов, возможность реализовать свои личные значимые творческие интересы и потребности.

Если взаимодействие школьников в детской общественной организации в процессе творческой активности межличностное, только в процессе общения, то взаимодействие определяется через определение общих интересов, создание поля активности и расширением сферы интересов.

Если взаимодействие школьников в детской общественной организации предметное, то при наличии общего интереса и возникшего на этой основе поля активности выделяется предмет, определяются цели совместной творческой деятельности, проектируется набор совместных действий и их реализация, а так же проводится поэтапный анализ действий и осуществляется коррекция поведения и деятельности. В результате происходит не только самореализация личности ребёнка, но и расширение его сферы творческих интересов.

Формирование поля активности предполагает:

- конструирование ситуаций жизнедеятельности детской общественной организации, содействующих предельному проявлению индивидуального творческого потенциала у возможно большего числа школьников организации;

- улучшение взаимоотношений между школьниками детской общественной организации, между организациями, их лидерами и представителями;

- создание в детской общественной организации среды сотрудничества и взаимопонимания.

В поле активности организация творческой деятельности зависит, прежде всего, от позиции школьников, которые могут выступать в роли участника деятельности или активного организатора и всё это будет способствовать формированию активной личности. В пространстве поля активности детской общественной организации школьник реализует себя не только в деятельности, но и в процессе общения с другими людьми.

Творческая активность школьников в детской общественной организации зависит во многом от включённости его в различную творческую социальную деятельность. Включённость в различную творческую социальную деятельность определена мотивами и стремлениями школьников быть в обществе других людей, вызванными мотивы познания, самоутверждения и сотрудничества.

Творческая активность школьников в детской общественной организации предполагает их развитие во взаимодействии с окружающим миром, когда происходит включение школьников в реальные социальные личностно-значимые отношения с окружающим миром. В процессе этих отношений и происходит познание школьников самого себя, самореализация и саморазвитие, обеспечивается гармонизация общечеловеческих ценностей.

Таким образом, детская общественная организация является единственным социальным институтом общества, в котором школьники обретают статус субъектности и возможность действовать в своих интересах.

Использованные источники:

1. Алфёров, А.Д. Психология развития школьников: Учебное пособие по психологии. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2000. - 384с., с.45.
2. Теория, история, методика детского движения. Информационный бюллетень. - Кострома, 2002. Выпуск 4-6. - с.61.
3. Титова, Е.В., Трухачева, Т.В. Они и мы (о концептуальных основах взаимодействия образовательных учреждений и детских общественных организаций). - М.: Просвещение, 1993. - 64с.

*Буров И.П., к.техн.н.
доцент*

*Волгоградский институт экономики, социологии и права
Российская Федерация, г. Волгоград*

АНАЛИЗ ОТНОШЕНИЯ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВУЗА К ПРОЦЕССУ ИЗУЧЕНИЯ ИНФОРМАТИКИ

В настоящее время проблема импортозамещения стала особенно актуальной в связи с событиями на Украине, в условиях международной политической реакции на данные события в виде различных санкций в отношении нашей страны. Как известно, зависимость российской сферы

информационных технологий от западных решений весьма значительна. Но при этом, во многих ее сегментах может быть предложена российская альтернатива, как полагают многие эксперты, не уступающая зарубежным образцам по функциональности и качеству [1]. Стратегия импортозамещения предполагает постепенный переход от производства простых товаров к наукоемкой и высокотехнологичной продукции путем повышения уровня развития производства и технологий, а также соответствующей профессиональной подготовки и образования широких слоев населения. В данном вопросе одного политического решения, даже решения Президента государства, крайне недостаточно [2]. Таким образом, необходимость перехода страны на путь развития отечественных импортозамещающих технологий определяют возрастание роли кадров высшей квалификации, владеющих современными информационными технологиями, в социально-экономической жизни общества, обсуждавшееся, например, ранее в работах [3, с. 85; 4, с. 99] в приложении к инженерной деятельности, в настоящее время особенно четко обозначает проблему развития информационной компетентности студентов, в том числе и экономического вуза [5, с. 41], и оказывают существенное влияние на формирование нового содержания подготовки его выпускников. Обеспечение мер по адаптивности учебного процесса к современным условиям требует соответствующего предварительного статистического исследования и анализа его результатов, которые и были проведены автором с целью определения отношения студенческой молодежи, проходящей специальное профессиональное обучение, к процессу изучения информатики, в частности, новых информационных технологий для будущей активно-деятельностной самореализации.

При проведении анализа и оценки ситуации в студенческой среде использованы данные статистического наблюдения, проведенного автором, объект которого был представлен студенческой аудиторией, проходящей обучение в Волгоградском филиале Российского государственного торгово-экономического университета. Единицей наблюдения в исследовании являлся каждый отдельный студент экономического вуза, проходящий обучение на первом курсе по определенным специальностям подготовки, а его предметом – отношение респондентов к процессу изучения информатики, в частности, овладению новыми информационными технологиями. Задачами наблюдения являлись: разработка анкеты для проведения опроса; проведение анкетирования выбранного контингента молодежи; структурирование и группировка статистических данных в электронной таблице Microsoft Office Excel; подведение итогов наблюдения и подготовка соответствующих выводов. Для проведения опроса разработана анкета «Информатика глазами студента», включающая 28 вопросов, предполагающих два четких варианта ответа «Да» и «Нет». Подготовленная анкета была предложена для опроса студентам первого

курса, проходящим обучение по специальностям «Маркетинг», «Менеджмент организации», «Экономика и управление, в результате которого были получены необходимые данные наблюдения, над которыми был проведен синтаксический и логический контроль. Полученные данные в дальнейшем были внесены в специально подготовленную электронную таблицу Microsoft Office Excel, структура которой соответствовала содержанию анкет опроса, и обработаны стандартными средствами табличного процессора. По итогам обработки результатов наблюдения был сделан вывод о том, что для студентов экономического профиля в подготовке характерен так называемый «прагматический подход», когда они считают необходимым приобретение практических умений и навыков, освоение тех компьютерных технологий, которые потребуются в дальнейшем при приеме на работу [6, с. 132].

Современные условия потребовали более глубокого и детального анализа полученных результатов. Поэтому данные наблюдения, переведенные в электронную форму, подвергнуты дополнительной обработке. Вопросы анкеты и соответствующие ответы сгруппированы по 7 категориям:

- 1) интерес к теории информатики;
- 2) социальная мотивация изучения информатики;
- 3) самоподготовка по информатике;
- 4) практичность изучения информатики;
- 5) осознание значимости будущей профессии;
- 6) использование информационных технологий в часы досуга;
- 7) экономическая мотивация профессионального роста, и на их основе

построены такие показатели активности анкетированных студентов, как квалификационная зрелость и степень проявляемого интереса к информатике.

По каждой из категорий вопросов произведен подсчет положительных ответов, найдено их соотношение с общим числом ответов и подведены итоги для всех специальностей подготовки студентов. Ответы верифицированы с применением контрольных вопросов в каждой из категорий с целью исключения недостоверных ответов.

С целью анализа полученных результатов статистического наблюдения в исследовании построен ряд диаграмм с применением мастера диаграмм в среде Microsoft Office Excel (рис. 1-6).

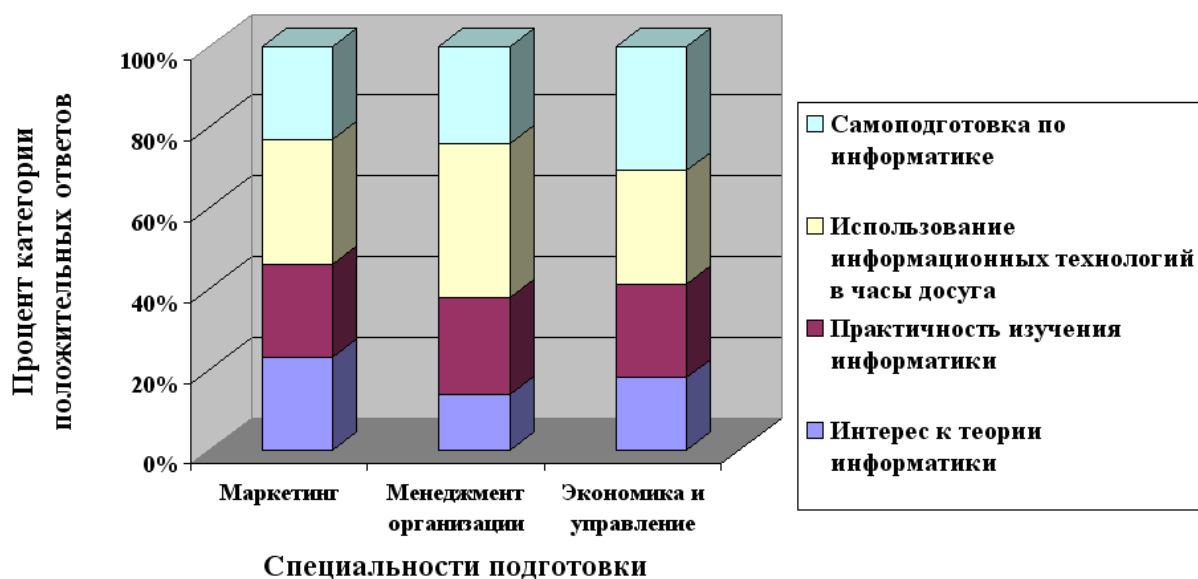


Рисунок 1 – Соотношение категорий вопросов в положительных ответах анкетированных

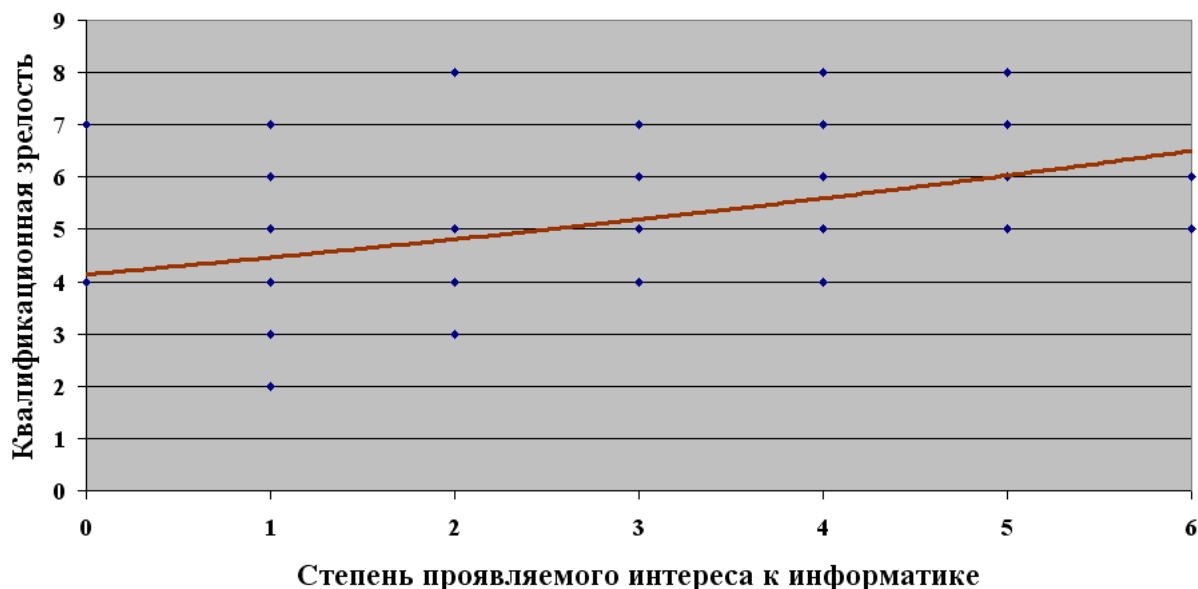


Рисунок 2 – Зависимость квалификационной зрелости анкетированного от проявляемого интереса к информатике

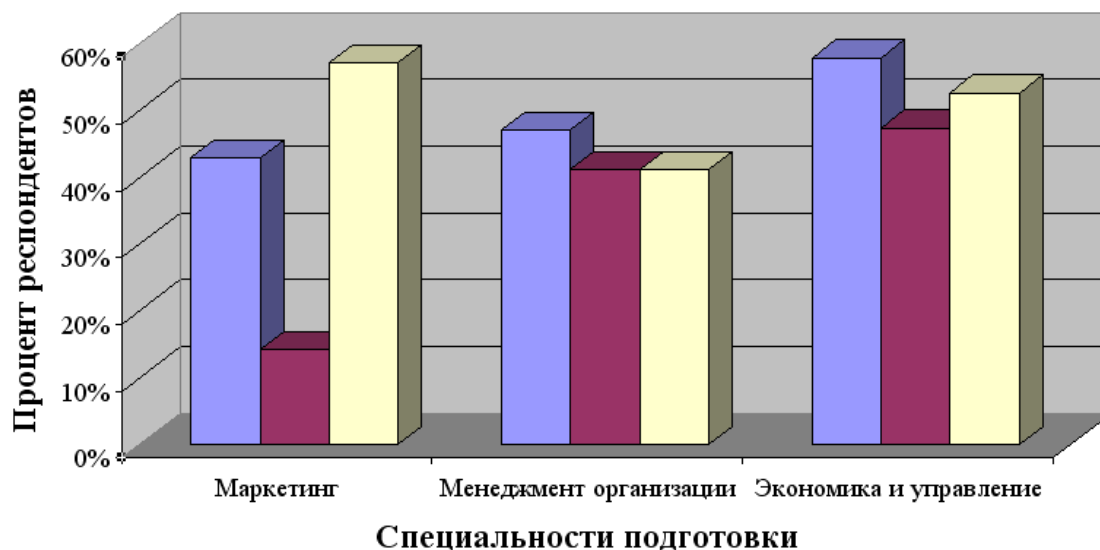


Рисунок 3 – Интересы анкетированных в процессе изучения информатики

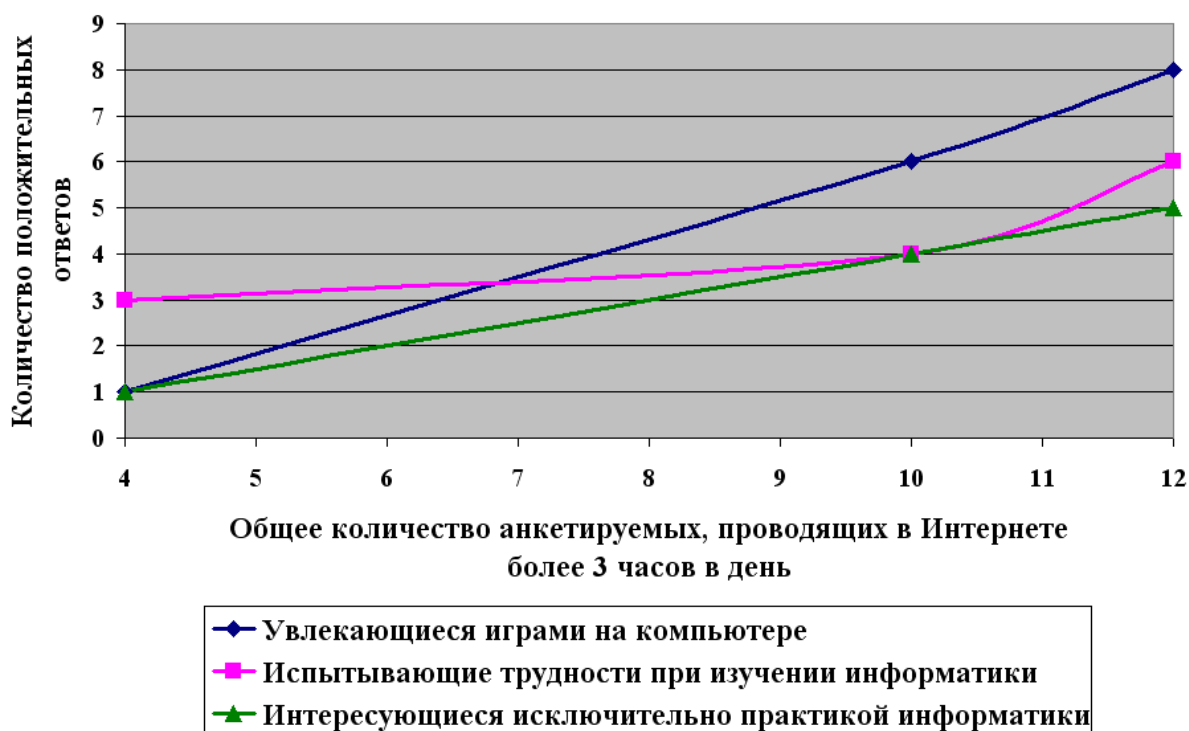


Рисунок 4 – Количество анкетированных среди проводящих в Интернете более 3 часов в день

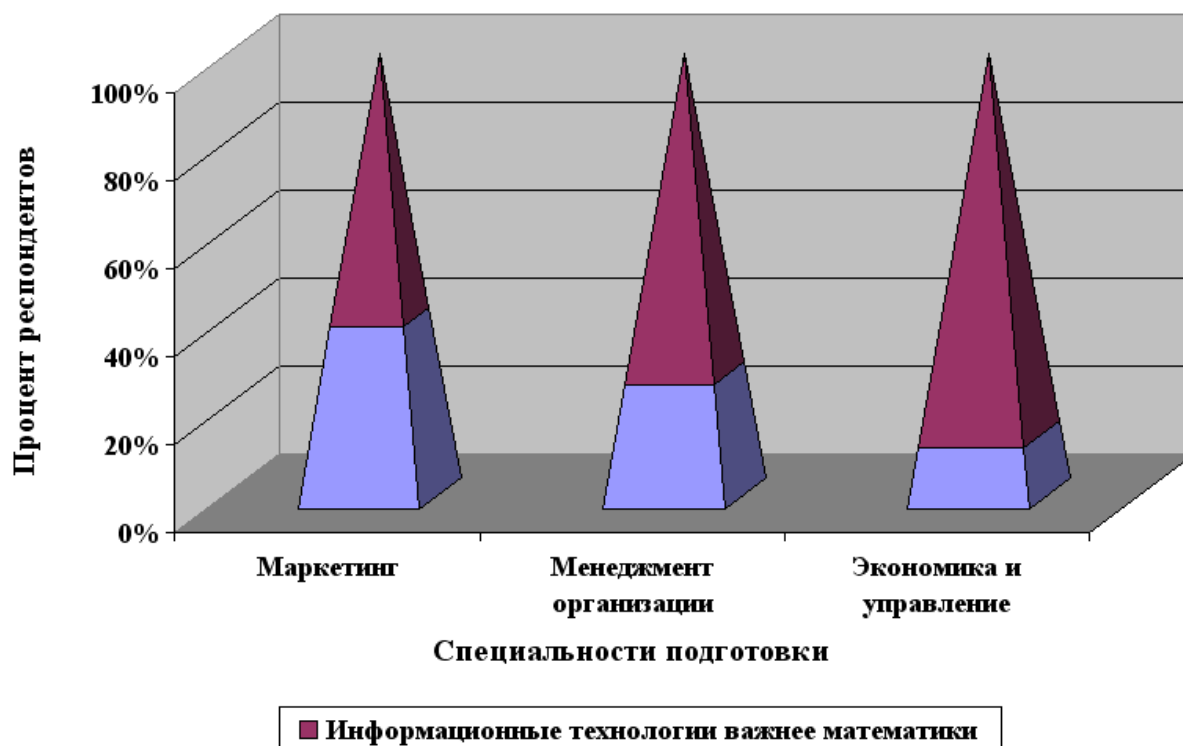


Рисунок 5 – Доля анкетировуемых, считающих, что информационные технологии важнее математики, среди уверенных в правильности выбора профессии

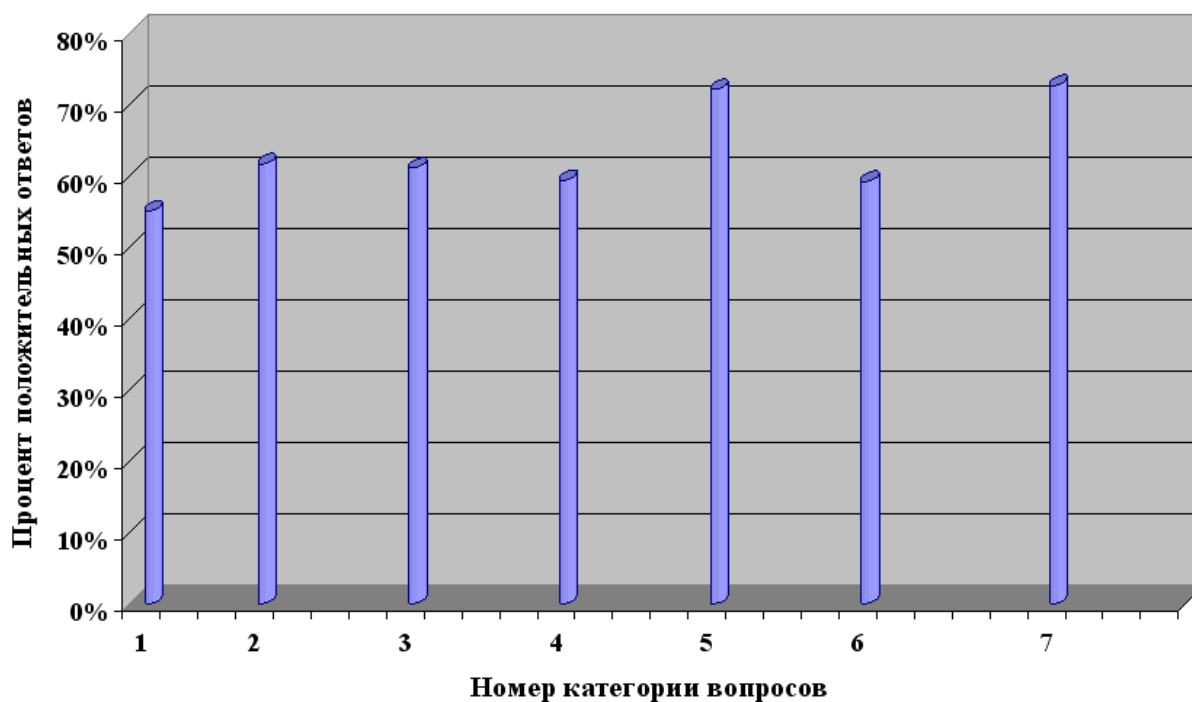


Рисунок 6 – Положительное отношение к предмету опроса в каждой из категорий вопросов

С применением стандартных функций Microsoft Office Excel найдены статистические характеристики ответов респондентов в анкетах наблюдения.

В большинстве ответов обнаружено положительное отношение опрашиваемых к предмету наблюдения (табл. 1).

Таблица 1

№	Формулировка вопроса	Мода ответа
1	Считаете ли вы, что необходимыми являются только практические занятия по информатике?	0
2	Ваша будущая квалификация – экономист?	1
3	Можете ли вы научиться информатике самостоятельно?	0
4	Вы увлекаетесь играми на компьютере?	0
5	Испытываете ли вы трудности при изучении информатики?	0
6	Общение в ICQ эффективнее, чем в Mail.ru?	1
7	Вы считаете, что задачи «Стратегии развития информационного общества в РФ» вас не касаются в связи с мировым кризисом?	0
8	Вас интересует теория информатики?	1
9	Умеете ли вы пользоваться банкоматом?	1
10	Экран вашего мобильного телефона сенсорный?	0
11	Ваша оценка по информатике объективна?	1
12	Вы проводите в Интернет более 3 часов в день?	1
13	У вас на домашнем компьютере установлена последняя версия Microsoft Windows?	0
14	Интересны ли для вас лекции по информатике?	1
15	Вас раздражает интерфейс последней версии Microsoft Office?	0
16	Доверяете ли вы тестовым системам на экзаменах?	1
17	Вы занимаетесь самообразованием?	1
18	Вы считаете, что знания по арифметическим и логическим основам компьютеров вам пригодятся в жизни?	1
19	Вас не беспокоит отсутствие динамической IP-адресации в Интернет?	0
20	Вы удовлетворены своей оценкой по информатике?	1
21	Считаете ли вы, что знания информационного законодательства помогут вам при устройстве на работу?	1
22	Вы уверены в правильности выбора будущей профессии?	1
23	Курс USD сегодня опять возрос?	1
24	У вас мало свободного времени?	1
25	Вы используете интерфейс WiFi?	0
26	Математика в жизни для вас важнее информатики?	0
27	Необходимы ли вам задания на самоподготовку по информатике?	0
28	Вы зарегистрировались в «Одноклассниках» бесплатно?	0

Коэффициенты корреляции информационных массивов, полученных при парном анализе данных анкетирования студентов по направлениям «Маркетинг» и «Экономика и управление», «Менеджмент организации» и «Экономика и управление», «Маркетинг» и «Менеджмент организации» составляют соответственно 0,69, 0,71, 0,64, что свидетельствует о приемлемой достоверности полученных результатов. Среднее значение

массива, характеризующего положительное отношение респондентов к предмету категории вопросов анкеты, составило 63,0%, медиана данной величины – 61,0%, ее дисперсия – 0,39%, что является приемлемым результатом для построения выводов о проделанной работе.

Результаты проведенного детального анализа данных статистического наблюдения с применением табличного процессора Microsoft Office Excel по определению отношения молодежи к процессу изучения информатики для активной самореализации в будущей профессиональной деятельности позволяют сделать следующие выводы:

1) среди опрошенной молодежи однозначно имеет место тенденция к положительному восприятию изучения информатики, что подтверждается в среднем около 61% ответов респондентов;

2) подавляющее большинство опрошенных (свыше 81%) будущих экономистов, менеджеров и маркетологов считает, что информатика в их жизни гораздо важнее математики, в том числе среди уверенных в правильном выборе профессии (87%);

3) как выявило наблюдение, доминирующей мотивацией в изучении информатики является возможность использования современных информационных технологий в часы досуга, в частности, в игровых программах (49%);

4) только половина респондентов положительно ответила на вопрос о проявлении интереса к теории информатики (51%), что, в частности, объясняет проблемы многих анкетированных (49%) при изучении новых информационных технологий;

5) выявлена четкая статистическая зависимость увлечения играми на компьютере, интереса к практике информатики и трудностей при ее изучении от длительности пребывания в Интернете;

6) исследование подтверждает известную зависимость квалификационной зрелости анкетированного от степени проявляемого интереса к информатике, которая в моем исследовании носит линейный характер;

7) достоверность данных, полученных с помощью анкет, составила в среднем около 68%.

Использованные источники:

1. Импортозамещение - это... Программа импортозамещения // Сайт «ФБ.ру» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fb.ru/article/169121/importozameschenie---eto-programma-importozamescheniya>
2. Половинкин В.Н., Фомичев А.Б. Основы и перспективы политики импортозамещения в отечественной экономике // Сайт «ПроАтом» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.proatom.ru/modules.php?file=article&name=News&sid=5541>

3. Буров И.П. Твёрдотельное компьютерное моделирование в базовой графической подготовке инженерных кадров // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2005. № 4. С. 84-88.
4. Хейфец А.Л. О реорганизации курса начертательной геометрии на основе 3D компьютерного геометрического моделирования // Вестник ЮУрГУ. Серия: Образование. Педагогические науки. 2012. №14 (273). С. 96-100.
5. Буров И.П. Формирование информационной компетентности выпускников вузов по группе направлений подготовки «Экономика и управление» // Национальная ассоциация ученых (НАУ). 2015. № 2 (7). Часть 5. С. 41-43.
6. Буров И.П. Применение активных методов обучения в преподавании информатики // Психолого-педагогические основы профессионального формирования личности в условиях перехода к двухуровневой модели образования: Сборник статей II Международной научно-практической конференции / Пенза: Приволжский Дом знаний, 2009. С. 132-134.

*Васёва В. В.
первой квалификационной категории
воспитатель старшей группы
БМА ДОУ «Детский сад №1»*

Россия, Свердловская область, г. Берёзовский

ЛОГИКО – МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ИГРЫ В СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭЛЕМЕНТАРНЫХ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ У ДЕТЕЙ ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА

Хочу поделиться опытом работы, с детьми старшего дошкольного возраста по развитию элементарных математических представлений посредством игр логико – математического содержания.

Для разнообразной детской деятельности, направленной взрослым на развитие у ребёнка математических представлений характерна: игровая направленная деятельность, насыщенная проблемными ситуациями, творческими задачами, играми.

Игры конструированные с учётом этих положений называются логико – математическими.

Играя в логико – математические игры дети познают свойства и отношения предметов по форме, размеру, расположению в пространстве.

Логико – математические игры являются эффективным дидактическим средством. Они способствуют развитию внимания, памяти, речи, воображения и мышления ребёнка, создают положительную эмоциональную атмосферу, побуждают детей к общению, коллективному поиску.

В процессе формирования элементарных математических представлений у дошкольников я использую практические, наглядные, словесные методы обучения. Это способствует тому, что у детей появляется интерес к учению.

Обучение математике, немыслимо без использования занимательных игр, задач, развлечений.

Я выбрала место в группе, где расположила игротеку – много ярких развивающих игр привлекает к себе внимание детей.

Я изготовила пособия, дидактические игры математического содержания, картотеки игр с блоками Дьенеша и палочками Кюизенера.

Составила серию конспектов по работе с детьми на занятиях. В них включила игры и упражнения для развития внимания, фантазии, воображения, игры на классификацию предметов по назначению. Например: «Четвёртый лишний», «Волшебный мешочек», «Геометрическое лото» и др.

Для развития внимания, умения делать логические выводы, в работе с детьми я использую логические таблицы. Дети рассматривают и анализируют, а затем выбирают недостающую фигуру.

Организовала работу с блоками Дьенеша. Например, такие логические задания с блоками, как «Собери цепочку». Эта игра развивает умения видеть ритмическую последовательность действий, способность выделить признаки (цвет, форму, размер).

Родителей заинтересовала работа с логическими блоками Дьенеша, я провела для них консультацию по этой теме, а так же семинар – практикум по пособию «Давайте поиграем», где рассказала о необходимости создать домашние игротеки, какие игры приобретать и как в них играть с детьми. Родители откликнулись и оборудовали домашние игротеки.

Дети моей группы стали проявлять интерес к знакомым играм, моделированию.

Я считаю, что только совместными усилиями работы детского сада и семьи можно достичь определённых результатов в развитии детей. В результате нашей работы дети стали более активны на занятиях, используют полные ответы, их высказывания основаны на доказательствах, дети стали более самостоятельны, у них улучшилась память, мышление, умение рассуждать.

Дошкольный возраст – это начало длинной дороги в мир познаний. Огромную роль в умственном воспитании и в развитии интеллекта ребёнка играет математическое развитие.

Дети научились пространственно видеть. Педагог по рисованию отметил, что у детей линии на рисовании стали чёткими, уверенными.

Работу в этом направлении буду дальше продолжать.

*Волков М.С.
студент 5го курса
БГУ им. Петровского
Россия, г. Новозыбков*

СОВРЕМЕННЫЕ ЭЛЕКТИВНЫЕ КУРСЫ ПО МАТЕМАТИКЕ

В настоящее время программа по математике для средней общеобразовательной школы, работающей по базисному учебному плану, предполагает формирование у школьников представлений о математике как части общечеловеческой культуры, как определенном методе познания мира. Но на данный момент содержание школьного курса математики не соответствует требованиям, возникшим в современных условиях. Объем знаний, необходимый человеку, резко возрастает, в то время как количество отводимых для занятий часов сокращается. Одним из средств реализации требований программы и решения имеющихся проблем является переход школы на профильное обучение и введение элективных курсов.

Их введение направлено на реализацию личностно-ориентированного учебного процесса, при котором существенно расширяются возможности построения учащимися индивидуальных образовательных программ, поскольку элективные курсы в наибольшей степени связаны с выбором каждым школьником содержания образования в зависимости от его интересов, способностей, последующих жизненных планов. Мотивами для выбора элективного курса у учеников могут быть следующие:

- подготовка к выпускным и вступительным экзаменам;
- поддержка изучения базового курса математики;
- заинтересованность математикой;
- профессиональная ориентация.

Одним из средств реализации требований программы по математике для средней общеобразовательной школы и разрешения имеющихся проблем является переход школы на профильное обучение и введение элективных курсов по математике.

Элективные курсы – обязательные для посещения курсы по выбору для старшеклассников, которые реализуются за счет школьного компонента и имеют следующие цели:

- развитие содержания базового курса математики, изучение которого в данной школе осуществляется на минимальном общеобразовательном уровне, что позволяет поддерживать на профильном уровне или получать дополнительную подготовку для сдачи ЕГЭ по математике;
- дополнение содержания профильного курса математики, выступают его надстройкой, что позволяет профильному курсу быть в полной мере углублённым;

▪ удовлетворение разнообразных познавательных интересов школьников, выходящих за рамки выбранного ими профиля, в различных сферах человеческой деятельности; [1]

развитие математического мышления, воспитание мировоззрения и ряда личностных качеств средствами углублённого изучения математики.

Элективные курсы связаны, прежде всего, с удовлетворением индивидуальных образовательных интересов, потребностей и склонностей каждого школьника. Именно они по существу и являются важнейшим средством построения индивидуальных образовательных программ, так как в наибольшей степени связаны с выбором каждым школьником содержания образования в зависимости от его интересов, способностей, последующих жизненных планов. [2]

Элективные курсы «компенсируют» во многом достаточно ограниченные возможности базовых и профильных курсов в удовлетворении разнообразных образовательных потребностей старшеклассников. Эта роль элективных курсов в системе профильного обучения определяет широкий спектр их функций и задач.

Элективные курсы должны быть содержательно и деятельно связаны с конкретным профилем, моделируя характерные для него учебные ситуации и проблемы.

Они позволяют производить поиск и экспериментальную проверку нового содержания, новых методов обучения, а также варьировать объём и сложность изучаемого материала. [3]

Элективные курсы представляют собой новейший механизм дифференциации и индивидуализации процесса обучения. Их введение позволит учащимся определить свою программу обучения и получить образование с углублением в любую область знаний (выбранную самим учеником).

Окончивший школу ученик должен научиться видеть проблему в окружающей его действительности, уметь принимать целесообразные решения, приобретать новые знания и применять их на практике, уметь ориентироваться в мире современных профессий и стремиться повышать свою квалификацию.

Это становится возможным благодаря введению в процесс обучения в старших классах элективных курсов, которые являются обязательным компонентом профильного обучения.

Использованные источники:

1. Колмогоров, А. Н. Математика - наука и профессия [Текст] / А. Н. Колмогоров. - М.: Наука, 1988. - 288 с.
2. Педагогика [Текст] : учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / В.А. Сластенин, И.Ф. Исаев, Е.Н. Шиянов / Под ред. В.А. Сластенина. – 3-е изд., стереотип. – М.: издательский центр «Академия», 2004. – 576 с.

3. Степанов, В.Д. Активизация внеурочной работы по математике в средней школе [Текст] / В.Д. Степанов. – М.: Просвещение, 1991. – 80 с.

Вражнова И.Г., к.ф.н.

доцент

Панфилова Н.А., к.ф.н.

доцент

Саратовский государственный

университет им. Н.Г. Чернышевского

Россия, г. Саратов

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ТЕСТИРОВАНИЯ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

В статье рассматривается проблема необходимости и оправданности включения в учебный процесс различного рода тестов. Особое внимание уделяется типологии тестов, используемых в настоящее время в практике преподавания иностранных языков в качестве средства обучения и формы контроля приобретенных знаний и полученных навыков.

Ключевые слова: тестология, классификация тестов, обучение иностранному языку.

Что такое тест? Этот термин неоднозначен и полисемичен. В различных областях знания под ним понимаются совершенно разные вещи. В рамках обучения иностранному языку и в данной статье под тестом мы будем иметь в виду следующее: оценивание (проверка), целью которого является определить знания, навыки, способности и т.д. участников тестирования (студентов), чаще всего осуществляемое на бумаге или с помощью компьютера [Nuhges 2003].

Хотя тестирования разного рода уже давно и прочно вошли в практику преподавания иностранного языка, в частности как одна из форм контроля степени успешности усвоения материала и развития различных языковых компетенций у обучающихся, споры о необходимости и объективности разного рода тестов продолжают до сих пор.

Несмотря на это, многие эксперты сходятся во мнении, что тестирование как особая форма оценки знаний и умений на иностранном языке имеет свои неоспоримые преимущества. Для студентов таковым является тот факт, что регулярное тестирование, проводимое преподавателем, организовывает и систематизирует учебный процесс, что, безусловно, помогает освоить предлагаемый материал. Кроме того, при условии успешного выполнения проводимых преподавателем тестов, студенты чаще имеют возможность увидеть собственные достижения на пути освоения иностранного языка, что приносит им определенное чувство удовлетворения от работы.

Что касается преподавателей, то здесь преимущества тестирования еще более многочисленны. Во-первых, регулярное тестирование дает возможность отследить прогресс студентов и оценить эффективность своей работы. Во-вторых, при создании тестов можно учитывать потребности конкретной группы студентов и максимально адаптировать тестовый материал под них. И наконец, проверка теста, в отличие от других форм оценивания, не требует много времени.

Также во многих случаях положительным является отсутствие прямого контакта между преподавателем и студентом во время тестирования.

Вместе с тем, многие преподаватели, использующие разного рода тестирование в практике обучения языку, подчеркивают несовершенство тестов как формы оценивания студентов. К основным недостаткам любых тестов относят так называемый “washback effect”: преподаватель выстраивает занятия по языку таким образом, чтобы подготовить студентов к успешной сдаче теста, что становится главным приоритетом процесса обучения, в то время как истинные задачи освоения языка отходят на второй план. Также серьезным минусом тестов считается некорректное оценивание, так как зачастую оценка, которую получает студент, не всегда адекватно отражает реальные способности студента. При этом объективные тесты оценивают лишь рецептивные навыки студентов, а субъективные тесты базируются на субъективном суждении экзаменатора об уровне владения языком экзаменуемых [Madsen 1983].

Тем не менее, несмотря на непрекращающиеся споры о роли разного рода тестов в практике преподавания иностранного языка, тестирование прочно вошло в рутинный набор методов текущего и финального контроля при преподавании иностранного языка, а с развитием новейших технологий тесты приобретают все новые и новые формы.

В настоящее время, кроме традиционных paper-and-pencil тестов (РВТ¹³), все более широкое распространение получают компьютерные тесты (СВТ¹⁴), а также тесты, проводимые на базе онлайн-технологий (WBT)¹⁵. Кроме того, современные технологии позволяют кроме обычных компьютерных тестов (САТ)¹⁶ проводить так называемые компьютерные адаптивные тесты (САЛТ)¹⁷, которые позволяют регулировать трудность и число предъявляемых заданий каждому учащемуся в зависимости от его ответа на предыдущее задание: в случае правильного ответа учащийся получит более трудное следующее задание, в случае неправильного ответа — задание легче предыдущего [Аванесов 1998]. Технология проведения компьютерных адаптивных тестов позволяет закончить

¹³ Paper-based tests

¹⁴ Computer-based tests

¹⁵ Web-based tests

¹⁶ Computer-assisted tests

¹⁷ Computer-adaptive language tests

тестирование, как только уровень испытуемого установлен, поэтому подобные тесты, как правило, занимают меньшее количество времени.

С развитием и популяризацией тестирования как части процесса обучения иностранному языку и как формы контроля приобретенных знаний и навыков в центре внимания исследователей все чаще оказываются возможности различных видов тестов. В настоящее время тестологи предлагают несколько подходов к типологии тестов, применяющихся при обучении иностранному языку.

- Нормативно-ориентированные тесты (Norm-referenced Tests) противопоставляются критериально-ориентированным (Criterion-referenced Tests). Нормативно-ориентированный тест предназначен для сравнения учебных достижений отдельных испытуемых. К этой группе можно отнести прогностические тесты, целью которых является определение способности того или иного учащегося к изучению иностранного языка. Они могут быть использованы при профессиональной ориентации учащихся. Критериально-ориентированный тест используется для оценки степени владения испытуемым пройденным материалом. Сюда можно отнести диагностические тесты [Пугаева].

- Дискретные тесты (Discrete-point Tests) противопоставляются интегративным тестам (Integrative Tests). Первые соотносятся с тестированием только одного элемента, проверяемого в данное время материала. По своему характеру это аналитические языковые тесты, предполагающие раздельную проверку посредством различных приемов каждого элемента фонетики, словаря и грамматики. Вторые – интегративные, напротив, являются синтетическими языковыми тестами. Они требуют от испытуемого соединения многих элементов для завершения какой-то задачи. Применительно к иностранному языку - это диктант, сочинение на заданную тему, завершение связного текста, пересказ прослушанного, интервью и т.п. [Байтукаева 2011]

- Тесты, направленные на оценивание навыков владения иностранным языком (Performance / Skills Tests) противопоставляются тестам, направленным на проверку знаний о различных аспектах языка (Knowledge Tests).

- Субъективные тестовые задания (Subjective Tests) противопоставляются объективным тестам (Objective Tests). К субъективным тестам относятся такие задания, как перевод текста или написание эссе; при этом студенты демонстрируют свои продуктивные навыки владения языком, и поставленные перед ними задачи приближены к реальным. При выполнении объективных тестов студентам предлагается выбрать правильный ответ из нескольких предложенных вариантов; при этом не существует никакой субъективности при проверке теста.

- Тесты, направленные на проверку произношения, знания грамматических правил языка, лексического запаса (Language Subskills

Tests), противопоставляются тестам, оценивающим уровень коммуникативных навыков студентов (Communication Skills Tests), которые включают в себя чтение, аудирование, говорение, письмо.

▪ Наконец, в зависимости от целей тестирования выделяют следующие виды тестов:

1. Тесты учебных достижений (Achievement Tests) разработаны с целью проверки освоения конкретной учебной программы, например, тест по итогам семестра).

2. Диагностические тесты (Diagnostic Tests) представляют собой набор стандартизированных заданий по определенному материалу, устанавливающий степень владения его учащимися. Подобные тесты проводятся, как правило, перед началом какого-либо курса и помогают выявить пробелы в знаниях студентов.

3. Тесты распределения (Placement Tests) направлены на оценку уровня языковой компетенции студентов с целью распределения их по группам обучения.

4. Тесты на определение уровня владения языком (Proficiency Tests) помогают определить способности тестируемых в отношении определенных задач, которые, как ожидается, они должны быть способны выполнять, функционируя в языковой среде.

5. Тесты, определяющие прогресс студентов в процессе обучения (Progress Tests) [Hughes 2003].

Таким образом, тестология в рамках преподавания иностранного языка предлагает преподавателям широчайший выбор инструментов как для обучения, так и для контроля полученных знаний и приобретенных навыков владения языком. При этом при создании тестов различного рода необходимо учитывать необходимые условия, соблюдение которых позволит произвести качественный тест: надежность, репрезентативность, объективность, валидность и аутентичность. Очевидно, что доступность качественных тестов при обучении и контроле в практике преподавания иностранного языка чрезвычайно важна, как для преподавателей, так и для студентов, что делает разработку и создание тестов чрезвычайно актуальной задачей.

Использованные источники:

1. Hughes A. Testing for Language Teachers. Cambridge University Press, 2003.
2. Madsen H.S. Techniques in Testing. Oxford University Press, 1983.
3. Аванесов В. С. Композиция тестовых заданий. — М.: АДЕПТ, 1998.
4. Байтукаева А.Ш. Лингводидактическое тестирование как инструмент педагогического мониторинга // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Филология. Социальные коммуникации». Том 24 (63). № 3. 2011. - С. 225-230.
5. Пугаева С.М. Языковое тестирование как форма контроля при обучении английскому языку // <http://festival.1september.ru/articles/600285/>

*Голуб Н.Н., к.фил.н.
доцент
кафедра управления
Сторожук Р.П., к.полит.н.
доцент
кафедра управления
МГУ им. М.В. Ломоносова
филиал в г. Севастополь
Россия, г. Севастополь*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АНАРХИЗМ ПОЛА ФЕЙЕРАБЕНДА

Аннотация:

Философские особенности модели научного знания Пола Фейерабенда характеризуются своей радикальностью и тенденцией к абсолютизации выводов. Фейерабэнд ставит под сомнение значимость и ценность прежней кумулятивной парадигмы научного знания. Ключевым для философии Фейерабенда является утверждение, что нет определенных однозначных логических и эмпирических критериев непредвзятой оценки конкурирующих теорий, с которой должны обязательно согласиться сторонники как одной, так и другой альтернативы. Данное допущение выливается в принцип анархизма в науке. С этой точки зрения оказываются бессмысленными методологические критерии фальсификации и верификации. Принципы недопустимости противоречия, простоты также теряют своё значение. Таким образом, Пол Фейерабэнд приходит к идее равенства любых систем утверждений, возможности защиты любой концепции от внешней критики. Данное положение, безусловно, роднит теорию Фейерабенда с установками философии постмодернизма.

Philosophical features of the model of scientific knowledge, Paul Feyerabend are characterized by their radicalism and a tendency to absolute conclusions. The key to the philosophy of Feyerabend is the assertion that there is no unambiguous certain logical and empirical criteria unbiased evaluation of competing theories, which must necessarily accept as supporters of one or the other alternatives. This assumption translates into the principle of anarchism in science. From this point of view are meaningless methodological criteria of falsification and verification. The principles of non-contradiction, simplicity also lose their value. Thus, Paul Feyerabend comes to the idea of equality of all systems of statements, the protection of any concept from external criticism. This provision, of course, makes his theory Feyerabend settings of the philosophy of postmodernism.

Ключевые понятия:

Несоизмеримость, пролиферация, контриндукция, анархистский принцип в науке, равенство любых систем утверждений.

The incompatibility, proliferation, contingency, anarchist principle in science, the equality of all claims.

Методологическая модель научного знания Пола Фейерабенда (1924–1994) выделяется из ряда концепций философии науки своей радикальностью и тенденцией к абсолютизации выводов. Данная установка выступила мощным средством аннигиляции устаревших догм в науке и выразилась в позиции методологической вседозволенности (*anything goes*). Такой подход получил название “эпистемологического анархизма” [1;7]. Предпосылкой к выработке подобной позиции у Пола Фейерабенда было стремление «убедить читателя в том, что *всякая методология – даже наиболее очевидная – имеет свои пределы...*» (курсив – П. Фейерабенда) [7, с. 164–165]. В основе критического подхода Фейерабенда лежит его недоверие к кумулятивной модели истории науки. Сущность данного отношения кроется в постулировании Фейерабендом особого гносеологического аспекта в понимании науки как таковой, что порождает особую критически-познавательную позицию. Важнейшими проблемами такой позиции и всего философско-методологического творчества Фейерабенда выступают несоизмеримость, пролиферация, контриндукция, анархистский принцип в науке, равенство любых систем утверждений.

Целью данной работы является проведение анализа и выяснение сущности философских предпосылок и основных научно-методологических стратегий в теории Пола Фейерабенда.

Актуальность данной работы заключается во всё возрастающем значении в современной науке междисциплинарных подходов и синергетических эпистемологических методик анализа научного знания.

Проводя подробный анализ истории науки, Фейерабенд ставит под сомнение значимость и ценность прежней кумулятивной модели развития науки. Данная модель основывается на некоторых доминантах, разделяемых и признаваемых научным сообществом. Имеет место некая конвенция, определяющая ключевые тенденции направления и развития науки. Другой известный философ и методолог науки Т. Кун данное явление определяет термином «парадигма». Т. Кун подчёркивает: «В развитии любой науки первая общепринятая парадигма обычно считается вполне приемлемой для большинства наблюдений и экспериментов, доступных специалистам в данной области» [3, с. 106]. Вопреки данному заявлению, П. Фейерабенд занимает иную методологическую позицию, он приходит к мысли, что истинное развитие науки свершается вопреки сдерживающему действию парадигмы, как вызов и исключение внутри данной господствующей модели. П. Фейерабенд утверждает: «История показывает, что часто старая теория не является частным случаем новой и не выводится из нее. Этой выводимости не требует и последовательный принцип эмпиризма, суть которого состоит в утверждении, что «именно «опыт», «факты» или

«экспериментальные результаты» служат мерилем успеха наших теорий» [7, с. 160]. Данная логика размышлений подводит Фейерабенда к *“тезису о несоизмеримости теорий”*.

Суть данного тезиса в постулировании следующей гносеологической позиции: нет определенных однозначных логических и эмпирических критериев непредвзятой оценки конкурирующих теорий, с которой должны обязательно согласиться сторонники как одной, так и другой альтернативы. Причиной данного замечания, по Фейерабенду, служит ситуация в науке, когда в определённой заданной области исследований старая теория не входит в новую. Получается, что обе теории описывают факты с помощью терминов, имеющих разную семантическую нагрузку, так как, именно сама теория задаёт значение всех своих определяющих дескриптивных терминов, проблемного поля и методологии научного познания [1; 9]. П. Фейерабэнд выступает против того обстоятельства в науке, которое в качестве методологической основы выделял Т. Кун, что именно доминирующая парадигма и определяет легитимность той или иной новой теории. Так Т. Кун говорит об этом следующее: «Достигнув однажды статуса парадигмы, научная теория объявляется недействительной только в том случае, если альтернативный вариант пригоден к тому, чтобы занять её место. Нет ещё ни одного процесса, раскрытого изучением истории научного развития, который в целом напоминал бы методологический стереотип опровержения теории посредством её прямого сопоставления с природой. Это утверждение не означает, что учёные не отказываются от научных теорий или что опыт и эксперимент не важны для такого процесса опровержения. Но это означает..., что вынесение приговора, которое приводит учёного к отказу от ранее принятой теории, всегда основывается *на чём-то большем*, нежели сопоставление теории с окружающим нас миром» (курсив – Голуб Н.Н., Сторожук Р.П.) [3 с.124-125]. Вот это «что-то большее» П. Фейерабэнд и воспринимал как давление господствующих представлений на развитие научного знания.

Следующим важным вопросом в концепции Фейерабенда является принцип теоретического и методологического плюрализма или *“пролиферации”* теорий и идей. Данное положение основывается на том факте, что свидетельство, способное опровергнуть некоторую теорию, часто может быть получено только с помощью альтернативы, несовместимой с данной теорией. Некоторые наиболее важные формальные свойства теории также обнаруживаются благодаря контрасту, а не анализу [2]. Таким образом, опровержение или подтверждение теории необходимо связано с включением ее в семейство взаимно несовместимых альтернатив. Фейерабэнд утверждает: «Познание... не есть ряд непротиворечивых теорий, приближающихся к некоторой идеальной концепции. Оно не является постепенным приближением к истине, а скорее представляет собой увеличивающийся океан взаимно несовместимых, быть может даже

несоизмеримых альтернатив, в котором каждая отдельная теория, сказка или миф являются частями одной совокупности, побуждающими друг друга к более тщательной разработке; благодаря этому процессу конкуренции все они вносят свой вклад в развитие нашего сознания. В этом всеобъемлющем процессе ничто не устанавливается навечно и ничто не опускается" [7, с. 160–162]. Известный философ и методолог науки К. Поппер также подтверждает значимость принципа пролиферации в развитии и организации научного знания. К. Поппер утверждает: «Роль, которую играет субъект-наблюдатель в современной физике, ничем не отличается от той роли, которую он играл в динамике Ньютона или в теории электрического поля Максвелла: наблюдатель — по сути — это человек, который испытывает теорию. Для этого ему нужно множество других теорий, конкурирующих и вспомогательных» (курсив – Голуб Н.Н., Сторожук Р.П.) [6, с. 288].

Говоря о принципе совместимости теорий, согласно которому новые гипотезы логически должны быть согласованы с ранее признанными, Фейерабенд приходит к мысли о неразумности данного подхода, так как совместимость сохраняет более старую, а не лучшую теорию [8]. «Пролиферация теорий благотворна для науки, - подчёркивает Фейерабенд, - в то время как их единообразие ослабляет ее критическую силу» [7, с. 166]. На основании данного допущения Фейерабенд вводит понятие «контриндукции», которое, по его мнению, вытекает из необходимости создания «взаимно несовместимых альтернатив» для развития науки. Требование «контриндукции» заключается в создании концепций и гипотез, несовместимых, а зачастую и противоречащих хорошо обоснованным теориями или легитимным, устоявшимся фактами науки [9]. Фейерабенд утверждает: «Свидетельство, способное опровергнуть некоторую теорию, часто может быть получено только с помощью альтернативы, несовместимой с данной теорией... Поэтому ученый... должен сравнивать идеи с другими идеями, а не с «опытом» и пытаться улучшить те концепции, которые потерпели поражение в соревновании, а не отбрасывать их» [7, с. 161]. И далее: «ведь если верна мысль... о том, что многие факты можно получить только с помощью альтернатив, то отказ от их рассмотрения будет иметь результатом устранение потенциально опровергающих фактов" [7, с. 174]. Таким образом, «обсуждение этих альтернатив приобретает первостепенное значение для методологии» [9, с. 76].

Гносеологическая роль критики в росте научного знания, помимо Фейерабенда, рассматривалась многими представителями философии и методологии науки. К примеру, К. Поппер утверждает: «Критика — важнейшее методологическое орудие, и если отвечать на критику заявлением: «Мне не нравится ваша логика: вас эта логика, может быть, устраивает, а я предпочитаю другую логику, и в соответствии с моей логикой ваша критика неверна», то можно подорвать сам метод критического обсуждения» (курсив – Голуб Н.Н., Сторожук Р.П.) [6, с. 290].

П. Фейерабенд довёл значимость данного тезиса до уровня априорного методологического требования и, как следствие, логическим продолжением размышлений Фейерабенда является *принцип анархизма* в науке. Этот принцип, согласно Фейерабенду, подтверждает сама история науки, которая показывает, что не существует правила, которое в то или иное время не было бы нарушено [1; 8]. Такие нарушения не случайны, более того, они необходимы для прогресса науки. Согласно Фейерабенду: «Единственным принципом, не препятствующим прогрессу, является принцип - допустимо все (anything goes)» [5, с. 153].

С этой точки зрения оказываются бессмысленными методологические критерии фальсификации и верификации. Принципы недопустимости противоречия, простоты также теряют своё значение. Более того, допускается не только научная методология познания мира, но и альтернативные способы освоения реальности, способствующие познанию. В этой связи Фейерабенд выступает против выделения науки в особый «высший» тип знания. На проблемы необоснованной абсолютизации научного знания указывали и другие мыслители, к примеру, М. Полани утверждает: «Эмпирические ориентиры в познании определяют то легко ускользающее и, тем не менее, решающее различие, которое существует между чисто формальным достижением и творческим проникновением в природу вещей. Откуда же происходит зыбкость этого различия? Она является отражением того факта, что, имея дело с высокими достижениями науки, мы никогда не можем точно определить, каково их значение и имеют ли они его вообще. Эта неопределенность не исчезает, а только ограничивается, когда мы, наконец, решаемся принять теорию в качестве истинного суждения о природе» [5, с. 215].

Таким образом, Пол Фейерабенд приходит к идее *равенства любых систем утверждений*, возможности защиты любой концепции от внешней критики. Данное положение, безусловно, роднит его теорию с установками философии постмодернизма. Центральной же стратегией философии Фейерабенда является необходимость проверять возможности тех или иных методов, норм и положений, исходя из предуставновки одинаково ценностного значения возможных вариантов выбора. Видеть различные альтернативы, ни в коей мере не навязывать какие-либо стандарты, тем более в качестве "единственно истинного метода" - все это Фейерабенд считает исключительно важным и для науки и для всех других форм и видов деятельности людей.

Использованные источники:

1. Касавин И. Т. Теория познания в плену анархии. М.: Политиздат, 1987. — 189 с.
2. Касавин И. Т. Поль Фейерабенд в поисках «свободной теории познания» // Историко-философский ежегодник ' 86. М., 1986. - С. 207—226.

3. Кун Т. Структура научных революций. Пер. с англ. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2003. – 311 с.
4. Лакатос И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ. - М.: "Медиум", 1995. - 235 с.
5. Полани М. Личностное знание. На пути к посткритической философии. Пер. с англ. – Благовещенск: Изд-во БГК им. И.А. Бодуэна де Куртенэ, 1998. – 344 с.
6. Поппер Карл Р. Объективное знание. Эволюционный подход. Пер. с англ. Д. Г. Лахути. Отв. ред. В. Н. Садовский. — М.: Эдиториал УРСС, 2002. — 384 с.
7. Фейерабенд, П. Против метода. Очерк анархистской теории познания / Пер. с англ. А. Л. Никифорова. — М.: АСТ; Хранитель, 2007. — 413 с.
8. Фейерабенд, П. Возвращение к жизни: (Заключительная глава статьи «Заметки о релятивизме») // Alma mater. — 1998. — № 8. — С. 49-52.
9. Фейерабенд, П. Избранные труды по методологии науки / Пер. с англ. и нем. А. Л. Никифорова; общ. ред. и вступ. ст. И. С. Нарского. — М.: Прогресс, 1986. - 542 с.

*Гордеева И.В., к.б.н.
доцент*

*Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИЙ POWER POINT В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Невозможно отрицать то огромное влияние, которое оказало на разные стороны нашей жизни внедрение современных информационно-коммуникационных технологий. Несомненно, учебный процесс не мог остаться в стороне от достижений научно-технического прогресса: информатизация образования в средних и высших учебных заведениях стала требованием времени, нацеленным на повышение эффективности оказания образовательных услуг, стимулирование интереса учащихся к получаемой информации, активное вовлечение последних в учебный процесс и на максимальное улучшение качества образования. Одним из аспектов информатизации российского образования становится интенсивное использование мультимедиа-технологий, в частности, программы Power Point на лекционных и практических занятиях. Почти пятнадцатилетний опыт работы отечественных преподавателей с данной технологией позволяет сделать заключения об эффективности использования последней в учебном процессе по сравнению с традиционной формой организации занятий и сравнить мнение российских педагогов с данными зарубежных исследователей, получивших доступ к данной технологии несколько ранее отечественных коллег.

Традиционно принято считать, что использование в учебном процессе технологий, основанных на внедрении достижений научно-технического прогресса, в обязательном порядке способствует повышению эффективности усвоения учащимися предлагаемого материала. Действительно, в подавляющем большинстве исследований, проведенных российскими педагогами, отмечается позитивный результат от новой технологии представления учебного материала. В частности, фиксируется активизация образовательного процесса за счет усиления наглядности, возможность сочетания логического и образного способов освоения информации [4], сочетание аудиосопровождения и визуального изображения, что позволяет воздействовать сразу на два канала восприятия информации [2] и способствовать формированию системности построения изучаемого материала [1]. Отмечается также, что использование презентаций Power Point в учебном процессе предлагает целый ряд новых дидактических возможностей, включая синтез анимационной и схематической информации и интерактивное взаимодействие преподавателя как с аудиторией, так и с простой в обращении аппаратурой и программой. Именно последнее свойство Power Point способствовало ее стремительному распространению. В настоящее время трудно представить учебный курс дисциплины, в рамках которого не использовалась бы вышеупомянутая программа. В то же время не следует забывать, что любое наглядное пособие, включая мультимедийное, представляет собой только средство по отношению к основной учебной информации [3]. Игнорирование данной аксиомы приводит к парадоксу: до сих пор «информационно-коммуникационные образовательные технологии не оказывают на учебный процесс того влияния, с которым изначально связывались надежды ученых и практиков образования» [3, с.167].

С чем же может быть связано отсутствие позитивного эффекта от внедрения Power Point в систему трансляции изучаемого материала? В зарубежной литературе за последние двадцать лет накопилось достаточное количество исследований краткосрочных и долгосрочных последствий включения Power Point в учебный процесс, учитывающих восприятие занятий учащимися и самими педагогами, а также степень усвоения первыми получаемой информации. Отмечается, что при повсеместном использовании данной технологии существенно трансформируется роль преподавателя: из основного источника информации, на котором было сосредоточено внимание аудитории, лектор превращается в статиста – переключателя кнопок [5]. Р. Крейг указывает, что при традиционной лекции связь преподавателя и аудитории включала зрительный контакт и эмоциональную составляющую, которые практически исчезли в результате использования новой технологии, так как внимание лектора сконцентрировано на переключении слайдов, а учащиеся сосредоточены на списывании информации с экрана и нередко игнорируют комментарии

преподавателя. Таким образом, попытки сочетания аудио- и визуальной информации оказываются бесперспективными. Д. Шоллкросс полагает, что «использование Power Point не дает преимущества по сравнению с традиционными занятиями» [7], к тому же формат слайд-шоу сводит к минимуму возможность дискуссии с аудиторией, унифицирует учебный процесс и порождает у аудитории «иллюзию просмотра художественного фильма». Автор утверждает, что электронные презентации на занятиях по техническим дисциплинам малоэффективны. С последним утверждением можно не согласиться в том плане, что схемы экспериментов и модельных установок удобнее представлять в виде информации на слайдах, но вывод формул, а также пояснения к ним, действительно, гораздо эффективнее осуществлять традиционным способом.

Отметим наиболее часто допускаемые преподавателями ошибки в структурировании информации, когда «слайды начинают жить собственной жизнью» [5]. Например, распространенной ошибкой является перегруженность слайдов текстовой информацией. Подобный стиль изложения материала малоэффективен и, по сути, ничем не отличается от привычной лекции с однообразным конспектированием под монотонный голос преподавателя. Избыточное количество слайдов (30-50 и более), демонстрируемых в течение одной лекции, также не способствует качественному усвоению материала, так как педагог нередко теряет ориентацию в предлагаемой информации, торопится и вынужден пропускать часть слайдов, чтобы успеть завершить занятие вовремя. Все это производит впечатление неподготовленности лектора к выступлению перед аудиторией либо неуважительного отношения к ней. Вопреки существующему мнению [2], всевозможные звуковые сопровождения (бодрые марши, гудки и пр.), уместные на семинарском занятии, дают скорее отрицательный эффект в большой студенческой аудитории, так как вызывают нежелательную эмоциональную реакцию присутствующих и отвлекают их внимание.

Ранее уже упоминалось об «эффекте просмотра художественного фильма». Подобный эффект может возникнуть в случае наличия избыточного количества анимационных сюжетов и фрагментов видеофильмов, особенно если последние не являются авторскими, а взяты из всевозможных электронных ресурсов. «Эффект просмотра» порождает последующее несерьезное отношение как к занятию, так и к изучаемому предмету. Аналогичного результата можно добиться и в случае перегрузки слайдов иллюстрациями, не имеющими непосредственного отношения к изучаемой теме (смайлики и пр.), отвлекающими внимание от основного материала.

Н. Эрдемир полагает, что «для технологии Power Point не все дисциплины подходят в равной степени» [6]. С автором можно не соглашаться, однако следует признать, что разнообразный иллюстративный материал не всегда является необходимой составляющей изучения предмета.

То, что уместно на лекции по географии, культурологии или астрономии, не всегда подходит для высшей математики или статистики. Что касается вывода разнообразных формул, то, как уже отмечалось ранее, не меньшего эффекта можно добиться и при традиционной форме организации занятий. В целом, следует учитывать, что при преподавании технических дисциплин структура слайдов и характер информации должны существенно отличаться.

Таким образом, мы можем констатировать, что использование инновационных технологий (в нашем случае презентаций Power Point) существенно повлияло как на форму организации занятий, так и на роль преподавателя в данном процессе. В конечном счете, именно от последнего зависит, удастся ли достичь желаемого эффекта от обучения, так как любая технология – лишь инструмент, которым нужно научиться пользоваться надлежащим образом.

Использованные источники:

1. Акимова О.Б., Ветлугина Н.О. Возможности использования мультимедиа в образовательном процессе // Дискуссия, 2014.– №9(50).– С.92-95.
2. Зарипов С.Н. Использование мультимедиа в образовательном процессе вуза // Современные проблемы науки и образования, 2013.– №3.– С.68-77.
3. Ляшенко Т.В. Проблемы внедрения мультимедийных технологий в образовательный процесс вуза // Ярославский педагогический вестник, 2010.– №2.– С.167-171.
4. Сумина Г.А., Ушакова Н.Ю. Использование мультимедийных технологий в учебном процессе вуза // Успехи современного естествознания, 2007.– №5.– С.142-143.
5. Craig R. PowerPoint presentation technology and the dynamics of teaching //Innovations in Higher Education. 2006.–V.31.–P.147-160.
6. Erdemir N. The effect of PowerPoint and traditional lectures on students' achievement in physics // Journal of Turkish Science Education. 2001.– V.VIII. N.3.– P.176-189.
7. Shallcross D. Lectures: electronic presentations versus chalk and talk – a chemist's view //Chemistry Education Research. 2007.–N.8.– P.73-79.

*Гордеева И.В., к.б.н.
доцент*

*Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург*

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В КОЛЛЕДЖЕ УРГЭУ

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы, стоящие перед российским средним профессиональным образованием с учетом важности последнего для социально-экономического развития страны. Отмечается,

каким образом проблема обеспечения преемственности образования ссуз-вуз решается в Уральском государственном экономическом университете.

Ключевые слова: колледж, непрерывность образования, среднее профессиональное образование.

О проблемах современного среднего профессионального образования и необходимости его модернизации в настоящее время существует не так много публикаций и исследований. Исходя из этого, можно предположить, что данная тема менее актуальна, нежели происходящие на наших глазах реформы в области организации учебного процесса в вузах. Вместе с тем не следует забывать, что подготовка квалифицированных кадров для российской экономики подразумевает обучение качественного технического персонала, способного активно включиться в модернизацию отечественной промышленности. Как отмечает А.В. Шелудченко, «в сфере среднего профессионального образования лежит ключ к обеспечению стабильного экономического роста как предприятий, так и страны в целом» [2]. Произошедший за последние десятилетия «перекося стремлений», обусловленный сменой приоритетов в переходный для российской экономики период, привел к практически стопроцентному стремлению выпускников общеобразовательных школ к поступлению в высшие учебные заведения, безотносительно от намерения работать по специальности. Престиж диплома об окончании университета, свидетельствующий о принадлежности к некоей элитарной части общества, существенно повлиял на желание многих учащихся получить специальность автомеханика, парикмахера или технолога, даже при наличии призвания к соответствующей профессии и полном отсутствии стремления осваивать азы вузовских дисциплин [1]. Перекося приоритетов логичным образом привел к «кадровому голоду» – дефициту квалифицированных специалистов для возрождающейся российской индустрии и агропромышленного сектора.

В свете всего вышесказанного, современная российская государственная политика предусматривает опережающее развитие системы среднего профессионального образования с учетом его важности для обеспечения социально-экономического развития страны [2]. При этом перед системой российского СПО возникают две приоритетные задачи: во-первых, переломить тенденцию негативного отношения значительной части молодежи к перспективе обучения в техникуме или колледже; во-вторых, модернизировать образовательные программы и процесс обучения таким образом, чтобы они соответствовали потребностям сегодняшнего дня российской экономики. Не секрет, что качество подготовки кадров в современных средних специальных учебных заведениях не в полной мере удовлетворяет требованиям большинства работодателей. Молодые специалисты недостаточно владеют коммуникативными навыками, им не хватает дисциплинированности, ответственности, самостоятельности, стремления к постоянному повышению уровня профессиональной

подготовки. Преодоление всех этих негативных особенностей требует не только радикального пересмотра ФГОС СПО, но и активного использования в учебном процессе инновационных образовательных технологий, требующего профессионального мастерства педагогов, работающих в ссузах.

Какие же основные проблемы, стоящие перед современными российскими заведениями СПО, можно выделить? Уже упоминавшийся выше Шелудченко отмечает проблему кадрового состава преподавателей. Не секрет, что престижность педагогического труда в колледжах и техникумах значительно ниже аналогичной деятельности в университете, что усугубляется невысокой заработной платой и интенсивностью преподавательской нагрузки. В связи с этим профессиональная деятельность в системе СПО не является привлекательной для квалифицированных преподавателей высших учебных заведений. Непрестижность работы в ссузах обусловлена и существующим в массовом сознании стереотипом восприятия основной части учащихся колледжей как «второсортного контингента», не способного к освоению учебного материала, склонного к эксцентричным поступкам и даже имеющего криминальные наклонности [1]. Длительный личный опыт работы в колледже автора данной статьи позволяет утверждать, что это не соответствует истине. В то же время следует признать, что базовый уровень знаний значительной части студентов, обучающихся по программам СПО, действительно очень низок; особенно это касается учащихся, поступивших в колледж на договорной основе. В первую очередь приходится констатировать слабую подготовку абитуриентов в области естественнонаучных и технических дисциплин: математики, физики и химии. В то же время следует отметить интерес учащихся ко многим гуманитарным предметам – литературе, истории, обществознанию, а также умение пользоваться современными электронно-вычислительными устройствами, что создает дополнительные проблемы для педагогов. Необходимо также учитывать, что основной контингент студентов колледжа в среднем на 1-3 года младше учащихся аналогичных курсов вуза, что следует принимать во внимание при организации учебного процесса. Учащиеся колледжа быстрее утомляются во время занятий, им трудно сохранять дисциплину на протяжении 90 минут лекционного времени, они более любознательны и активны. В связи с этим именно в системе СПО назрела необходимость использования инновационных образовательных технологий, что позволяет активно задействовать обучающихся в процессе получения знаний. Что касается агрессивности учащихся колледжей, то данное мнение не соответствует действительности, что отмечалось и другими исследователями [1]. Кроме того, отношение к преподавателям у студентов СПО в целом более уважительное и доброжелательное, нежели у учащихся вузов, нередко высокомерно воспринимающих педагогов как «наемных работников умственного труда, оказывающих образовательную услугу».

Еще одной важной особенностью современных ссузов должно стать их активное вовлечение в систему непрерывного образования. В этом смысле образование в системе СПО можно рассматривать в качестве первой ступени на пути к получению полноценного высшего образования. Именно с целью обеспечения непрерывного образования на базе Уральского государственного экономического университета был создан многопрофильный колледж, осуществляющий подготовку специалистов по специальностям «Бухгалтерский учет», «Банковское дело», «Коммерция» и др. Набор учащихся осуществляется на бюджетной и договорной основе как на базе девятилетнего, так и одиннадцатилетнего школьного образования. В первом случае студенты в течение первого года обучения осваивают в полной мере программу 10-11-го классов средней школы и имеют возможность официально пройти процедуру сдачи ЕГЭ, а в течение последующих лет осваивают специальные дисциплины, овладевая необходимыми общекультурными и профессиональными компетенциями. После завершения обучения в колледже выпускники имеют право продолжить обучение в университете по сокращенной программе. Данный вариант выбирают свыше 70% выпускников колледжа УрГЭУ.

Поскольку обучение студентов осуществляется преподавателями университета на и базе аудиторного фонда УрГЭУ, то таким образом удастся решить сразу несколько проблем. Во-первых, это проблема осуществления преподавания высококвалифицированными сотрудниками, имеющими ученые степени и опыт работы по соответствующей специальности. Во-вторых, не возникает вопроса о непрестижности работы в ссузе, поскольку всем педагогам предоставляется возможность совмещения деятельности в университете и в колледже при сохранении заработной платы. В-третьих, поскольку учащиеся получают доступ к библиотеке УрГЭУ с постоянно обновляющимся ассортиментом специальной литературы, а также используют в учебном процессе лаборатории университета, оснащенные необходимым оборудованием, то тем самым решается проблема, актуальная для многих российских ссузов – слабая материально-техническая база. Кроме того, уже с первого курса учащиеся колледжа в полной мере ощущают себя студентами УрГЭУ, так как участвуют во всех мероприятиях, организуемых университетом: Международном евразийском экономическом форуме молодежи, а также всевозможных конференциях и конкурсах. Все это порождает чувство сопричастности деятельности университета и рассеивает предубеждение о непрестижности учебы в колледже по сравнению с вузом.

Использованные источники:

1. Розанова Ю.М. О перспективах и проблемах среднего профессионального образования в России // Социологические исследования, 1997.- №9.– С. 69-77.

2. Шелудченко А.В. Модернизация системы среднего профессионального образования: проблемы и перспективы // www.spo-vat.ru/upload/information.

*Дибдина Р.В.
Гоношилина И.Г., к.ф.н.
научный руководитель, доцент
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

ЦЕННОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ДОСТОЯНИЕ НАЦИИ

Уровень развития образования в стране является одним из главных факторов стабильной жизни общества.

Важным условием для формирования современной экономики является усовершенствование системы образования. Это говорит о том, что его получение и есть составляющая часть социального развития общества.

Кроме образования ничто не может гарантировать человеку успешной и перспективной жизни. А его отсутствие значительно сказывается на развитии личностного роста.

Мы рождаемся, чтобы развиваться на протяжении всей своей жизни, получать определенные знания и применять их в нужном русле. А значит – лично расти. Если это нет, то человек становится не только не востребован как работник, но и не интересен как собеседник.

Среднее профессиональное образование – является важным составляющим элементом Российского образования. Но, к сожалению, в последнее время было значительно смещено в пользу высшего. Отсюда появился дисбаланс и дефицит специалистов среднего звена.

Одновременно возможность получить качественное профессиональное образование и увеличить число высококвалифицированных специалистов остается одной из наиболее важных проблем нашей страны. [1.С-12]

Эта проблема наиболее актуальна в современном мире, так как образование является главным достоянием нации. Право на образование следует ставить сразу после права на жизнь. Его можно дать, и отнять уже нельзя.

Стоит сказать, что среднее профессиональное образование, прежде всего, призвано удовлетворять потребности, как государства, так и общества в целом.

За последние десятки лет проблема отсутствия специалистов среднего звена резко возросла. На сегодняшний день существует высокая потребность в образовательных услугах и профессиональных учреждениях, которые способны осуществлять качественную подготовку специалистов и кадров рабочих профессий. [2.С-57]

Современная система среднего профессионального образования должна готовить не только специалиста своего профиля, но прежде всего, личность, гражданина и патриота.

Содержание среднего профессионального образования является одним из самых важных аспектов развития прогресса в обществе и должно быть направлено на сохранение демократического, социального государства, а так же создать все необходимые условия для развития личности. [3.С-15]

Таким образом, необходимо найти эффективный способ решения сложившейся проблемы, и приложить все усилия для того чтобы усилить прогресс российского образования и рынка труда. И это касается не только системы образования, но и всей страны, а значит и каждого из нас в отдельности.

Мы никогда не должны забывать о том, что сами строим свое будущее и делаем его таким, каким хотим видеть.

Использованные источники:

1. Белозерцев Е. П. Миссия образования / Е. П. Белозерцев // Инициативы XXI века: научно-просветительский журнал. – 2009. - № 1.- С 12-16
2. Панькин, С.И. Факторы выбора молодёжью обучения в системе среднего профессионального образования // Известия Уральского государственного университета. Серия 3. Общественные науки. 2011. №2. - С. 57-65
3. Симоненко Т. И. Понимание человека и смысл образования в аспекте жизненности / Т. И. Симоненко // Межкультурные взаимодействия и формирование единого научно-образовательного пространства: Сб. статей /Под ред. Л. А. Вербицкой, В. В. Васильковой. СПб., 2005.- С. 15-17

Дибдина Р.В.

Гоношилина И.Г., к.ф.н.

научный руководитель, доцент

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

Перспективы развития среднего профессионального образования являются важным элементом Российского Министерства образования. В Российской Федерации, мы рассматриваем такие перспективы не только как развитие страны и общества в целом, но и воспитание каждого человека в отдельности.[1.С-23]

Перспективы среднего профессионального образования на сегодняшний день предоставляют все необходимые условия для карьерного и личностного роста специалиста. После окончания учебного заведения перед выпускником стоит непростой выбор места работы, а значит – выбор жизненного пути. Зачастую специалисты среднего звена не желают останавливаться на достигнутом и стремятся получить высшее образование,

обосновывая это тем, что без него нет перспектив реализовать себя в жизни. Либо идут работать, но не по специальности. Таким образом, с каждым годом страна теряет высококвалифицированных специалистов и профессионалов своего дела, отсюда острый дефицит работников на заводах, в производственной отрасли и т.д.

Однако многие выпускники прекрасно осознают ситуацию с дефицитом работников на рынке труда, а значит, понимают свою конкурентоспособность и готовы работать по специальности. Абитуриенты же в свою очередь стремятся поступать в средние профессиональные учебные заведения и уже, будучи студентами, видят себя начинающими профессионалами своего дела.

На сегодняшний день подготовка специалистов среднего звена для экономической и социальной сферы России все больше удовлетворяет потребности в получении образования, так как увеличивается число обучающихся. Исходя из этого, преподаватели стараются дать студентам качественные знания и развить в них профессиональные навыки, и конечно же, поделится своим богатым опытом. [2. С-57]

Развитие перспектив среднего профессионального образования является важным элементом воспитания молодежи. Это так же позволяет сформировать позитивный психологический настрой у студентов.

Получение профессии становится важным событием в жизни каждого человека. Перспективы среднего профессионального образования это не только обучение дисциплинам в течение нескольких лет, но еще и отличная возможность развить в себе способности самореализации в жизни. [3.С-24]

Не стоит забывать и о том, что получая профессию, мы приобретаем не только материальную базу знаний и навыков, но и развиваем себя, прежде всего, как личность.

Использованные источники:

1. Панькин, С.И. Противоречия в профессиональных ориентациях учащихся техникумов: причины и следствия // Социум и власть. 2011. № 4. -С. 23-26
2. Шумова И. В. Активные методы обучения как способ повышения качества профессионального образования / И. В. Шумова // Педагогика: традиции и инновации: материалы междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2011 г.).Т. II. — Челябинск: Два комсомольца, 2011. — С. 57-61.
3. Якунин В. И. Роль образования как фактора современного экономического развития (ч. 3) / В. И. Якунин, С. С. Сулакшин, В. Э. Багдасарян, М. С. Нетесова // Социология образования. 2009. № 7. - С. 24-28

*Исламова З.Р., к.э.н.
доцент
Саяхова И.И.
студент 6 курса
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ВУЗОВСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Вузовская молодежь относится к категории социально незащищенных субъектов, но от ее образованности, квалификации, успешности в профессиональной деятельности, состояния здоровья зависит и экономическое, и демографическое развитие государства. Поэтому поддержке молодежи следует уделять повышенное внимание на уровне государственной социальной политики. Все направления государственной политики должны быть основаны на конституционных нормах. В России до сих пор не принят федеральный закон «О молодежной политике», хотя в некоторых субъектах Российской Федерации такие законы действуют (в Алтайском и Хабаровском краях, Брянской, Воронежской, Ленинградской, Оренбургской, Томской областях и других субъектах). Не исключением является и Республика Башкортостан. Закон Республики Башкортостан от 12 ноября 1991 г. N ВС-9/74 «О молодежной политике в Республике Башкортостан» определяет основные направления молодежной политики в Республике Башкортостан, правовые, экономические и социальные гарантии их осуществления. Целью молодежной политики в Республике Башкортостан является создание социально-экономических, организационных, правовых условий и гарантий для социального становления и развития молодых граждан, их наиболее полной самореализации в интересах всего общества [2].

Основными приоритетами реализации государственной поддержки вузовской молодежи, по нашему мнению, должны являться:

- 1) обеспечение достойной жизни каждого человека;
- 2) формирование высокоразвитого общества;
- 3) поддержка молодежи как субъекта, от которого зависит развитие общества [3].

Первый приоритет уже нашел свое отражение в Конституции Российской Федерации (ч. 1 ст. 7), предусматривающей достойную жизнь каждого как результат социальной политики. Утверждение о том, что свободное развитие человека относится к приоритетам социального государства и проводимой социальной политике, - не точно, это, скорее, характеристика правового государства [1].

Второй и третий приоритеты взаимосвязаны и дополняют друг друга. Для успешно развивающейся страны, ее процветания требуется стратегическая многоуровневая политика нации, которая будет

стимулировать каждого на активное развитие. Необходимо такое совершенствование экономической, демографической и социальной политики государства, которое будет иметь целью дальнейшее всестороннее развитие общества, прежде всего молодежи. Итоги правильно проводимой социальной политики - благополучие, прогрессивное развитие и процветание не только нынешних поколений, но и будущих [3].

Конституционные принципы и приоритеты должны получать свое развитие в текущем законодательстве. Российское законодательство необходимо совершенствовать в части поддержки молодежи - принять федеральный закон "О молодежной политике", в котором определить понятие, механизм и формы реализации молодежной политики, полномочия и ответственность органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере осуществления молодежной политики, а также предлагается закрепить дополнительные гарантии для отдельных групп молодых людей:

1) предоставление социального жилья молодым семьям при рождении ребенка в случае, если один из супругов является студентом ВУЗа;

2) дополнительные возможности для молодежи, проживающей в сельских и удаленных районах (предоставление субсидий на покупку транспортного средства, жилья, получение высшего профессионального образования, организация международного молодежного обмена и развития международного молодежного сотрудничества соответствующих регионов);

3) меры социальной адаптации для выпускников детских домов (оплату расходов за посещение подготовительных курсов в системе высшего и среднего профессионального образования, гарантии при приеме на работу, доступность и качество медицинской помощи);

4) увеличение стипендиальных выплат студентам очной формы обучения, занимающимся профессионально каким-либо видом спорта.

В случае реализации данных предложений будет создана база для государственной поддержки вузовской молодежи как одного из приоритетов социальной политики, а также созданы реальные дополнительные гарантии прав молодых людей, активная деятельность которых в различных сферах обеспечит развитие всего государства [3].

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: [принята 12 дек. 1993 г.]: (ред. от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)

2. Закон Республики Башкортостан от 12.11.1991 N ВС-9/74 (ред. от 18.07.2011 № 434-з) «О молодежной политике в Республике Башкортостан» // СПС «Консультант плюс»

3. Стародубцева И.А., Шелудякова Т.В. Конституционные основы социальной поддержки молодежи в зарубежных странах и Российской Федерации // Конституционное и муниципальное право. – 2013. - N 3 // СПС «Консультант плюс»

*Калакова Г.К.
старший преподаватель
Хамит А.
студент
Кенжәлі А.
студент
специальность Информатика
КГУ имени А. Байтурсынова
Казахстан, г. Костанай*

НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ РЕШЕНИЯ ОДНОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ ЗАДАЧИ

Аннотация: Анализ дополнительной работы с одаренными детьми по физике. Рассматривается пример решения одной задачи несколькими способами.

Ключевые слова: процесс решения задач, промежуток времени, многовариантность решения, физическая ситуация.

Ежегодно работая с учащимися старших классов, встречаешься всегда с учениками, которые желают знать физику на более высоком уровне, чем предусматривает школьная программа. Они ходят на дополнительные занятия к репетиторам, участвуют в научных ученических конференциях, олимпиадах и просто готовятся к поступлению в солидные вузы на физико-технические специальности.

Работая с такими учениками на дополнительных занятиях, мы особое внимание уделяем решению физических задач, поскольку именно этот процесс позволяет логически мыслить, углубить и расширить знания учащихся, а не только использовать имеющиеся у них. Процесс решения задач богат также возможностями активизации их мышления, развития их творческих способностей, воспитания у них самостоятельности мышления. Естественно, что задачи им предлагаются нестандартные, решения которых осуществляются не по формулам, а с помощью формул, носят поисковый, творческий характер, требуют проявления определённой физической смекалки, совершенства математических знаний и их применения в рамках соответствующей их возрасту программы обучения. При этом они имеют несколько вариантов решения, в том числе и неверные или, как ещё их называют, «псевдорешения» (1).

Как правило, решение любой задачи мы начинаем с совместного анализа описанной в ней физической ситуации и, почти всегда, её графического изображения (рисунок, схема график и т. п.), установления физических законов и теорий, которые могут быть использованы в разрешении этой ситуации. И после этого «отправляем учеников в свободное плавание», из которого они часто «возвращаются» с хорошими

результатами (не только ответами, но и различными вариантами его получения).

Например, учащимся 7-х - 9-х классов была предложена задача: «Одновременно зажгли толстую и тонкую свечи, имеющие одинаковые длины. Через время τ тонкая свеча прогорела наполовину, а толстая – на треть. Через какое время после поджога длины свечей будут различаться в 4 раза?» (2).

Ученик 8-го класса предложил следующее решение (здесь и в дальнейшем все решения учащихся мы будем приводить в нашей редакции).

Из условия видно, что тонкая свеча прогорает в 1,5 раза быстрее ($1/2 : 1/3 = 1,5$). Если за время t толстая свеча прогорит на x частей, то тонкая – на $1,5x$. Толстой свечи останется $(1-x)$ частей, а тонкой – $(1-1,5x)$ частей. Согласно условию задачи $(1-x) = 4(1-1,5x)$, откуда $x = 0,6$.

Итак, за время τ толстая свеча прогорает на $1/3$, а за время t – на $0,6$. Из этой пропорциональности следует: $t = 1,8 \tau$.

Совсем иное решение, но не доведенное до ответа было предложено ученицей 7-го класса. Из условия ясно, что искомое время t должно быть меньше 2τ , так как при $t=2\tau$ тонкая свеча сгорит полностью. Пусть свечи прогорят ещё время $0,5 \tau$. Тогда толстая свеча прогорит ещё на половину от $1/3$, т.е. – на $1/6$ часть, а всего – на $1/2$ часть, и её останется $1/2$ часть по прошествии времени $1,5\tau$. Рассуждая аналогично относительно прогорания тонкой свечи, получим, что её к этому моменту времени останется $1/4$ часть. Отношение остатков длин свечей будет равно $1/2 : 1/4 = 2$.

Продлим горение свечей еще на половину предыдущего промежутка времени, т.е. на $0,25\tau$. Толстая свеча прогорит ещё на $0,5$ от $1/6$, т.е. на $1/12$ часть, и её останется $5/12$ частей по истечении времени $1,75\tau$. Нетрудно посчитать, что тонкой свечи останется $1/8$ часть. Отношение остатков длин будет равно $\sim 3,3$.

После очередной половины предыдущего промежутка времени ($0,125\tau$), т.е. после $1,875\tau$ времени прогорания свечей по аналогичным расчётам отношение оставшихся длин свечей будет равно уже 6. Здесь ученица и растерялась, не зная, как поступать дальше. Обсудив положение, приняли решение брать меньшие промежутки времени. Удобно в данном случае взять четвертую или пятую часть от предыдущего промежутка времени: $0,0625\tau$ или $0,05\tau$, т.е. после $1,8125\tau$ или $1,8\tau$ времени прогорания свече. В первом случае отношение оставшихся длин свечей оказалось равно $\sim 4,2$, что опять не удовлетворяет условию. А во втором – 4.

Ответы, полученные разными методами, оказались одинаковыми, что даёт право считать, что оба решения верны. И хотя предложенное ученицей 7-го класса решение несколько громоздко, сопряжено со многими вычислениями, оно тоже заслуживает внимания и поощрения. И не только потому что предложено ученицей, а и потому что знакомит учеников с

одним из математических методов исследования – методом последовательных приближений.

В заключение работы над этой задачей мы показали ещё одно её решение.

Если обозначить высоты (длины) свечей за h , то скорость прогорания (скорость движения пламени вниз) толстой свечи будет $v_1 = h/2\tau$ (1), а тонкой – $v_2 = h/3\tau$ (2). Через искомое время t оставшиеся длины свечей будут: $h_1 = h - v_1 \cdot t$ (3) и $h_2 = h - v_2 \cdot t$ (4). Подставив в (3) и (4) соответственно (1) и (2), получим:

$$h_1 = h(1 - t/2\tau) \quad \text{и} \quad h_2 = h(1 - t/3\tau).$$

Учитывая, что по условию $h_1 / h_2 = 4$, получим: $t = 1,8 \tau$, что совпадает с полученными ранее результатами. Это ещё раз подтверждает, что решений одной задачи может быть несколько и все они верны, если дают одинаковые результаты.

Решения одной и той же задачи различны и по идее и по трудоёмкости, но все они хороши тем, что выполнены в результате самостоятельного поиска.

Нередки случаи, когда ученики предлагают различные варианты решений и при этом полученные ими ответы не совпадают. Чаще всего причиной такого положения является ошибка в математических преобразованиях или расчётах. Но случаются ошибки и более серьёзные, когда неверно интерпретируется задачная ситуация или нарушается логика в рассуждениях, или неправомерно используется закон физики. Во всех таких случаях мы проводим тщательный анализ неверного решения с целью найти и устранить ошибку.

Многолетний опыт работы позволяет нам утверждать, что такая форма работы с увлечёнными физикой учениками над задачами со многими вариантами решений значительно повышает их интерес к физике и самому процессу решения, вызывает соревновательный дух его. После нескольких занятий они отвергают коллективный анализ задачных ситуаций, стремясь к большей самостоятельности.

Использованные источники:

1. Бондаров Н.Б. Задачи с псевдорешениями. В ж. «Физика в школе», №2-2007г.
2. Задания заочной школы. Первое задание. Новосибирск: Новосибирский государственный университет, -1996г.

*Килин А.В.
студент 5 курса, гр.202
Ковалевский Т.К.
студент 5 курса, гр.202*

*Санкт-Петербургский государственный университет
гражданской авиации*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАВЫКОВ ЭФФЕКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДИКИ ДГС

Аннотация.

В статье рассматривается методика развития и совершенствования навыков эффективного поведения ДГС. Методика ориентирована на специалистов с базовым техническим образованием и использует в своей основе ключевые концепции системного кибернетического подхода, являющегося привычным для технических специалистов.

Ключевые слова.

ДГС, эффективное поведение, конфликтная ситуация, стресс, профессиональная подготовка.

Практически любая профессиональная деятельность сопряжена с возникновением конфликтных ситуаций, которые являются следствием допущенных ошибок в организационном и личном поведении сотрудников. Как правило, в основе любого конфликта лежит ситуация, включающая противоречивые позиции, несовпадение интересов, желаний или влечений человека или группы лиц.

По данным исследования проведенным CDC's National Institute of Occupational Safety and Health США, в 2009 году, среди работающего населения - от 29% до 40% опрошенных американцев постоянно испытывают стресс из-за конфликтов на работе на работе, а более половины опрошенных испытывают нервное напряжение и тревогу непосредственно связанные с их работой [1,2].

По указанным выше причинам обучение персонала и в первую очередь руководящего звена навыкам эффективного бездистрессового управления и поведения является чрезвычайно важным [12,14,15].

Вопросам, касающимся объяснения причин поведения личности, как индивидуально, так и при групповом взаимодействии, большое внимание уделяли практически все теоретические школы психологии от классического психоанализа до когнитивных моделей, гештальта и НЛП. В некоторых вопросах эти теории гармонично дополняли друг друга, расширяли границы применимости и способствовали гибкости адаптации к конкретным ситуациям, а иногда входили в противоречие и требовали принципиально иных трактовок мотивов поведения. На сегодняшний день нет причин говорить о недостаточности предложенных, апробированных и рекомендуемых методик и техник. Скорее возникает вопрос даже о

некоторой их избыточности особенно для специалистов, чья деятельность связана с психологией только частично [7,10,13,14].

Простое механическое соединение идей различных психологических школ чаще всего приводит к вычурным эклектическим умозрительным построениям, которые не столько помогают в работе, сколько вносят неопределенность и распыляют усилия.

Объединяющим свойством, позволяющим применять наиболее удачные наработки различных школ при сохранении общей концептуальной целостности процесса, обладает подход, основанный на использовании базовых понятий кибернетики.

Рассматриваемая методика разработки психотехник эффективного поведения с использованием базовых концепций кибернетики получила название ДГС [6]. В основу методики положены достижения психологических поведенческих теорий, принадлежащие различным школам. Кибернетическая системность использована в качестве методологической основы их объединения с целью устранения противоречий и искусственной эклектики.

Основные составляющие методики ДГС приведены в табл.1. [6].

Таблица 1.

Основные этапы реализации методики ДГС.

Дифференциация	Внешняя дифференциация	Личностная дифференциация. Групповая дифференциация. Дифференциация взаимовлияния личности и группы.
	Внутренняя дифференциация	Дифференциация целей. Дифференциация состояния.
Гармонизация	Внешняя гармонизация	Выявление резонансных особенностей личности. Выявление резонансных особенностей группы.
	Внутренняя гармонизация	Контроль защиты собственных резонансных каналов. Контроль вовлеченности во внешнюю ситуацию.
Системность	Внешняя системность	Использование системного подхода для изменения свойств объекта. Использование преимуществ системного сложения результатов воздействий.
	Внутренняя системность	Контроль системной целостности. Контроль системного внешнего воздействия.

Название методики ДГС происходит от сокращения трех слов, определяющих этапы исследования ситуации для выработки модели эффективного поведения:

- Д от «дифференциация»,
- Г от «гармонизация»,
- С от «системность».

Практически любая динамическая система обладает избирательными свойствами к различным внешним воздействиям и возможностями их приспособления к изменяющимся условиям внешней среды. В физике это явление известно под названием резонанса, а в технических системах обобщается как частотная избирательность к внешним воздействиям.

Резонанс представляет собой ключ к пониманию и управлению любой системой. Именно это свойство позволяет многократно усиливать эффект от действия на объект путем подстройки основных частот. При этом необходимо четкое осознание того, с чем и для чего надо быть синхронным.

Идеи синхронизма и подстройки широко используются во многих психологических техниках и при правильном использовании дают впечатляющие результаты [15]. Поэтому для разработки техник эффективного поведения принципиально важно как понимание самого резонансного принципа, так и владение практическими приемами его использования при общении с людьми. При этом каждому человеку необходимо владеть навыками обнаружения попыток внешнего скрытого воздействия принуждающего его к определенным действиям [9].

Но человек, как сложная система, анализируется на том шаге методики, который получил название «гармонизация».

Даже простейшие виды взаимодействия людей приводят к образованию довольно сложных систем. При этом проявляются нелинейные эффекты сложения результатов суммы воздействий. Поэтому, данную особенность необходимо учитывать и при формировании уровня и продолжительности воздействия на человека во время контакта. Простое увеличение интенсивности или продолжительности такого воздействия приведет к весьма малым результатам. Это как раз тот случай, когда «один плюс один не дают два».

Аналогичный эффект наблюдается и при оценке результатов групповой деятельности. В случае, если не приняты специальные меры, то групповой результат, скорее всего, окажется меньше суммы потенциальных индивидуальных вкладов участников..

Для повышения эффективности воздействий и групповой деятельности следует применять специальные дополнительные структурные связи, изменяющие характер формирования суммарного воздействия. Причем в этом случае можно не только достичь значения алгебраической суммы ожидаемых результатов, но и значительно превысить его.

Выделение указанных трех основных этапов (дифференциация, гармонизация, системность) с одной стороны способствует быстрому усвоению этого метода, а с другой обладает свойством самоподобия, то есть возможностью применять его на всех внутренних стадиях каждого из этапов. Таким образом, например, этап гармонизации так же может быть разделен на три соответствующих подэтапа, имеющих ту же общую структуру Д-Г-С.

Самоподобие и вложенность процедуры может быть использована и для изменения свойств объекта воздействия. Так, например, путем установления дополнительных связей в группе (использование свойства системности) можно путем объединения индивидов, изначально не проявляющих ярко выраженных избирательных свойств к определенным воздействиям, добиться появления этих свойств у группы в целом (изменение резонансно-гармонических свойств).

Обучение рассматриваемой методике может проводиться без использования дополнительных инженерных средств, но при их использовании удается существенно повысить эффективность обучения [3,4,5,8,12].

Апробация предлагаемого универсального метода обучения техникам эффективного поведения ДГС показывает легкость ее усвоения. При этом более 90 % слушателей, проходивших указанную подготовку дали положительную оценку методу.

Использованные источники:

1. Bracha, H. Stefan, MD. «Freeze, Flight, Fight, Fright, Faint: Adaptationist Perspectives on the Acute Stress Response Spectrum» *CNS Spectrums: The International Journal of Neuropsychiatric Medicine*, Vol. 9, Num. 9, September 2004 (679-685).
2. McEwen, B.S. Physiology and neurobiology of stress and adaptation: Central role of the brain // *Physiol Rev.* - 2007. – № 87 (3). -873-904с.
3. Грешных А.А., Комарова М.Е., Кудряков С.А. Система неинвазивного мониторинга эмоционального состояния оператора. // *Психолого-педагогические проблемы безопасности человека и общества*, № 2, 2012, с.44-51.
4. Грешных А.А., Комарова М.Е., Кудряков С.А. Тренировка зрительного восприятия информации у работников диспетчерских и оперативных служб.// *Проблемы управления рисками в техносфере*. № 1, т.21, 2012, с. 121-128.
5. Грешных А.А., Комарова М.Е., Кудряков С.А. Двухуровневая система мониторинга речи работников диспетчерских служб.// *Психолого-педагогические проблемы безопасности человека и общества*, № 1, 2012, с. 41-48.

6. Кудряков С.А., Комарова М.Е. ДГС. Методика совершенствования навыков эффективного поведения. СПб.: Свое издательство, 2011,-146с. , ISBN 978-5-4386-0085-5
7. Кудряков С.А. Актуальные аспекты психологической безопасности личности и общества//Здоровьесберегающее образование, №1, 2013, с.98-101.
8. Кудряков С.А. Параметрические модели пульса и перспективы их использования.//Научное приборостроение, СПб.: ИАП РАН, т.2., № 1, 1992.- с. 85 -100.
9. Кудряков С.А. Размышления о виртуальной истории, или куда бежит «Идиот»?// КЛИО, №1, 2013, с. 135-138.
- 10.Кудряков С.А., Комарова М.Е. К вопросу контроля текущего состояния человека-оператора.// Проблемы летной эксплуатации и безопасности полетов, выпуск IV, СПб, 2010, сс.162-171.
- 11.Кудряков С.А., Остапченко Ю.Б., Шаповалов Е.Н., Романцев В.В. Транспрофессиональная подготовка современных специалистов: миф или реальная необходимость //Известия Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета "ЛЭТИ", №8, 2014, с.94-98
- 12.Кудряков С.А., Ситников В.Л., Солодухин А.И. Психологические и приборные методы контроля состояния оператора в реальном времени. //Человек и транспорт (Психология. Экономика. Техника): Материалы II Международной научно-практической конференции. СПб.: ПГУПС, 2012. с. 184-190.
- 13.Кудряков С.А., Ткачев В.Р., Трубников Г.В., Кисличенко В.И. Беспилотные авиационные системы./Под ред. Кудрякова С.А. . СПб.: Свое издательство, 2015,-121 с.
- 14.Остапченко Ю.Б., Кудряков С.А., Романцев В.В., Беляев С.А. Проблемы профессиональной подготовки специалистов для эксплуатации сложных технических объектов в современных условиях.// Известия Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета "ЛЭТИ", №8,2014, с.90-94
- 15.Шейнов В.П. Психология влияния. Скрытое управление, манипулирование и защита от них. – М. Ось, 2002.- 702 с.

Кирьянова М.А.
преподаватель
Кубанский государственный университет
РФ, г. Краснодар

УСЛОВИЯ АДАПТАЦИИ КОРЕЙСКИХ ИММИГРАНТОВ В РОССИИ И ЯПОНИИ (1860-Е – 2000-Е ГОДЫ)

Аннотация: Статья выявляет исторические особенности адаптации представителей корейского этноса в России и Японии в период со второй половины XIX в. до начала XXI в.

Ключевые слова: Корейский полуостров, иммиграция, дискриминация, депортация, Казахстан, Республика Корея, вербовка, диаспора, гражданство, репатриация, дзайничи.

По данным Всероссийской переписи населения 2010 года, в России проживали 142 856 536 человек. Около 0,1% из них, а это более 150 тысяч человек, указали свою национальность как «кореец» [1]. Пусть 0,1% - число незначительное в относительном выражении, но в абсолютном 150 тысяч человек соответствует населению небольшого города. Кроме того, известно, что многие россияне указывают национальность «русский», так как чувствуют свою принадлежность к русской культуре более, чем к какой-либо иной, хотя фактически их родители - представители другой национальности. Таким образом, реальная численность жителей корейского происхождения в России еще больше, чем показывает перепись населения. На протяжении долгих лет эта часть населения нашей страны шла трудным путем социальной адаптации на территориях разных государств, сталкиваясь с множеством бедствий. Судьбы российских корейцев сплелись с историей Российской Империи, СССР, Республики Корея, КНДР и Японии и превратились в масштабную национальную трагедию, которая уходит корнями в XIX – начало XX века. В данной статье мы хотели бы остановиться на условиях адаптации выходцев с Корейского полуострова к жизни в России и Японии.

В России, особенно на Дальнем Востоке, довольно часто можно встретить выходцев с Корейского полуострова. Тем не менее, российская диаспора корейцев – далеко не самая крупная в мире.

По данным японской версии сайта «Wikipedia», на конец 2013 г. в Японии проживали более 520 тысяч корейцев (примерно 40 % неапонского населения), 75% которых родились в Японии [2]. История этой диаспоры тесно связана с судьбой российских корейцев.

В настоящее время самая большая корейская диаспора проживает в КНР, в 1997 году она насчитывала около 2 млн. человек [3]. Китай – единственная страна мира, где корейская диаспора проживает в национальной автономии – это Янбаньский автономный округ. Иммиграция с Корейского полуострова в Китай началась приблизительно в 1880 году, и

уже к 1939 году там проживало более миллиона корейцев [3]. Нужно сказать, что в целом судьба этих выходцев из Кореи сложилась благополучно. В автономном округе действует крупный университет с преподаванием на корейском языке, есть корейское телевидение. Власти Китая в основном лояльно относились к национальным культурным особенностям корейцев. В результате они проживают компактно, занимаясь, в основном, сельским хозяйством.

В США тоже проживает большое количество корейцев, в 1995 году их было 1 630 тыс. человек, но лишь каждый четвертый из них родился в США [3]. Если не брать во внимание корейских переселенцев на Гавайи, эта ветвь иммиграции относительно молода, она берет начало в 1965 году (это год принятия в США «Закона об эмиграции») и нельзя сказать, что процесс выезда корейцев для постоянного проживания в США завершился. Эту волну иммигрантов в основном представляют люди с хорошим образованием и зачастую с устойчивым финансовым положением. Они едут в США, чтобы поселиться в крупном американском городе и по возможности скорее ассимилироваться, что им и удается делать благодаря их высокому исходному социальному статусу и соответствующей позиции американских властей, которые не имеют какой-либо особой национальной политики в отношении иммигрантов из Кореи.

Более ста тысяч корейцев проживает в настоящее время в Казахстане [4], об этой диаспоре будет сказано ниже.

Несомненно, судьба корейских иммигрантов в Японию и Россию складывалась очень непросто, так как власти этих стран, в отличие от КНР и США, не всегда демонстрировали лояльность к выходцам с Корейского полуострова.

С XVII века и до конца XIX Корея придерживалась политики самоизоляции, контакты с другими государствами карались вплоть до смертной казни. В районах Маньчжурии, которые граничили с Кореей, китайское правительство разрешало селиться только собственно маньчжурам, поэтому эмигранты из Кореи этим путем практически не попадали в Россию. До 1856 года Япония тоже жестко контролировала контакты с иностранцами, поэтому, если не говорить о древности, в японском направлении корейская эмиграция также не была возможна. Таким образом, первые корейцы стали появляться на территории России после 1860 года, когда были определены восточные границы Российской Империи по Пекинскому договору. Первые выходцы с Корейского полуострова были крестьяне, которые стремились в Россию из-за малоземелья, нищеты и голода. В 1864 из провинции Северный Хамгён в Южно-Уссурийский край прибыла первая группа корейских крестьян (14 семей), а к 1880 году на Дальнем Востоке проживало около 7 тысяч корейцев [5]. Переселенцы получали земельные участки, пособия на постройку жилья и насущные нужды, а также семена и продовольствие. К 1917 году корейское население

России составляло около 100 тысяч человек [6]. Эти корейцы переселялись с намерением ассимилироваться, что показывает, например, тот факт, что они активно принимали православие и русское подданство. Что касается СССР, то к 1937 году в нем проживало уже примерно 180 тысяч корейцев [6]. В том же 1937 году советскими властями была проведена депортация 170 тысяч выходцев из Кореи, проживавших на Дальнем Востоке, в среднеазиатские республики, в основном в Узбекистан и Казахстан. Советские власти предварительно развернули пропаганду, суть которой заключалась в том, что «японские шпионы орудуют в Корее, Китае, Маньчжурии и Советском Союзе» и «что для шпионажа используются китайцы и корейцы, маскирующиеся под местных жителей» [4].

Русско-японская война (1904 - 1905) окончилась заключением Портсмутского мирного договора, по которому к Японии отошла южная часть о-ва Сахалин, а Россия отказалась от активных действий на Корейском полуострове. В результате, с 1910 по 1945 год Корея была аннексирована Японией. Южный Сахалин и Курильские острова также стали японскими колониями. Так в 1907 году на административной карте Японии появилось губернаторство Карафуто – Южный Сахалин. Предполагалось, что этот регион будет специализироваться на сельском хозяйстве и добыче угля. В этот период на Карафуто почти не проживали корейцы, лишь несколько сотен временно работали на шахтах. С апреля 1920 по май 1925 года Японией также был занят и Северный Сахалин, и в этот период под давлением советских властей, опасавшихся японской «желтой угрозы», многие корейцы переехали на юг Сахалина из северной его части и из Приморья.

Сначала некоторые корейцы, особенно крестьяне - жители юга Кореи, добровольно соглашались ехать на Сахалин на заработки, но с 1939 года на всей территории Японии, включая колонии, стал действовать закон «О всеобщей мобилизации», и корейцев стали насильно вербовать для выполнения тяжелых работ на шахтах, стройках и военных заводах. С этой даты и до конца войны в Японию, на Сахалин и другие острова были вывезены около 725 тыс. корейцев [7]. В результате корейское население Карафуто к 1920 году составляло лишь около 500 человек, а с 1930 по 1944 год выросло с 5359 до 26825 человек [8, 65]. Однако незадолго до окончания Второй мировой войны больше половины шахт Карафуто были закрыты, а рабочие, число корейцев среди которых насчитывало более 3 тысяч человек [8, 83], были вывезены в Японию. Лишь небольшое количество подвергнутых так называемой «повторной вербовке», не имея ни необходимой информации, ни денег, смогли после окончания войны вернуться на Сахалин. Тем не менее, легко подсчитать, что на Южном Сахалине ко времени окончания войны проживало около 23 тысяч корейцев.

По окончании войны территориями Советского Союза стали Южный Сахалин и Курилы, СССР также получил возможность контролировать

северную часть Корейского полуострова, освобожденного от японской колониальной зависимости. Но так как большое количество японцев и корейцев уехало с этих территорий и трудовых ресурсов не хватало, туда завезли рабочих из подконтрольной СССР Северной Кореи. Напротив, после окончания Корейской войны 1950-53 гг. некоторое количество корейцев уехало в КНДР, откликнувшись на развернутую северокорейскими властями пропаганду.

Что касается периода истории нашей страны после Перестройки, то в результате установления дипломатических отношений с Южной Кореей с 1990-х по 2010-е годы только с Сахалина около 3 500 этнических корейцев эмигрировали в РК, в основном в рамках программы репатриации [8, 110]. В 1993 году было принято постановление Верховного Совета РФ «О реабилитации российских корейцев». Принятие этого документа вкупе со сложными социально-политическими условиями в бывших советских среднеазиатских республиках повело за собой увеличение корейского населения России с 107 тысяч человек в 1989 году до 149 тысяч – в 2002 [4].

В Японии до 1910 года корейцы почти не проживали, но японские военные власти провели земельную реформу в Корее, в результате обнищавшие и потерявшие землю крестьяне отправлялись на заработки в Японию. Их численность постоянно росла, и в 1920 году в Японии проживало уже 30 тысяч корейцев, в 1930 – 300 тысяч, а в 1937 – более 730 тысяч [7]. Как было указано выше, принудительная мобилизация, начатая Японией в 1939 году, и лучшее, сравнительно с Кореей, экономическое положение, привели к значительному увеличению числа корейцев в Японии, до 2,4 млн. человек в 1945г. [7]. В 1946 году прошла репатриация корейцев, и к марту 1946 г. в Японии их осталось около 650 тыс. [7]. Большая часть из них также выразила желание уехать в Южную Корею, так как большинство завербованных корейцев прежде проживали именно в южных районах Кореи. Однако процесс репатриации постепенно замедлялся и к началу Корейской войны в 1950 г. завершился. В дальнейшем, в 1950-е – 1960-е годы, правительство Японии способствовало следующей волне репатриации корейцев как в Южную, так и в Северную Корею, и такой возможностью воспользовались около 100 тысяч человек. В следующие 20 лет в Японии, напротив, наблюдался некоторый приток эмигрантов из Кореи, обусловленный по большей части экономическими факторами, но в основном предки современных японских корейцев прибыли туда именно с 1920 по 1945 год.

Итак, корейцы на протяжении рассматриваемого периода неоднократно принудительно выселялись с мест своего проживания, причем каждый раз имела место трагедия разделенных семей.

Отношение властей России и Японии к выходцам с Корейского полуострова было неоднозначно.

В дореволюционной России большую роль играло отношение к вопросу иммиграции лично генерал-губернатора. Например, Н.А. Корф (1880-е гг.) и П.Ф. Унтербергер (с 1905 г.) вели дискриминационную политику по отношению к корейцам, тогда как С. М. Духовский и Н. И. Гродеков (1893 – 1902 гг.) принимали меры, чтобы корейских иммигрантов обеспечивали бесплатными земельными наделами. Хотя в Восточной Сибири в конце XIX века была нужна дешевая рабочая сила, власти опасались наплыва выходцев из стран, граничащих с Россией на востоке, и потери контроля над ними. В 1886 было принято одобренное позже царскими властями решение о выселении корейцев с приграничной полосы Южно-Уссурийского края. [5]. В советское время власти воспринимали корейцев как выходцев с враждебной территории из-за противостояния Южной и Северной Кореи и старались подавить их самобытность. В 1920-х годах в России велась политика по вытеснению жителей иностранного происхождения с Дальнего Востока, это коснулось и корейцев. Так, в 1929-30 гг. из Владивостокского в Хабаровский и Амурский округа были переселены около 3000 человек [5]. Крайняя степень напряженного отношения советской власти к корейцам выразилась в антикорейском терроре, который почти полностью уничтожил корейскую военную и партийную интеллигенцию, корейцев с высшим образованием, и в последовавшей трагической депортации 1937 года, во время которой в эшелонах погибло множество людей, особенно детей. В 1937-38 годы прекратили работу некоторые корейские культурные учреждения.

Этническим корейцам было запрещено вступать в советские общественные организации и профсоюзные кассы взаимопомощи. Проживавшие на японском Сахалине корейцы были людьми без гражданства, ведь до 1952 года не существовало упрощенного порядка приема корейцев, проживающих в СССР, в советское гражданство. Только в 1979 году в СССР вступил в силу закон, по которому дети, рожденные на территории Союза, автоматически становились гражданами СССР [8, 143]. К тому же многие корейцы опасались принимать советское гражданство, боясь, что это станет помехой для возможной репатриации в Корею.

Бывали и исключения, но вплоть до распада СССР из-за недоверия к исторической родине корейцев существовали негласные дискриминационные препятствия для создания карьеры людьми корейской национальности: они обычно не продвигались на высшую ступень карьерной лестницы в военной и партийной сферах. Из-за низкого уровня образования (в 1920-е годы лишь 22% взрослого корейского населения России были грамотными [9]), многие корейцы были заняты неквалифицированным трудом, занимались сельским хозяйством. Правда, с 1970-х годов у корейцев появилась возможность торговать собственной сельскохозяйственной продукцией, что способствовало к улучшению их материального положения.

Для корейцев, проживавших перед войной на Дальнем востоке и депортированных в Среднюю Азию, служба в армии заменялась принудительными работами. Ограничивалось их передвижение по стране.

После распада СССР во всех среднеазиатских республиках сложились режимы, которые называют этнократическими, и получение государственных должностей людьми, не являющимися представителями титульной нации, стало затруднено. Корейцы, проживающие в этом регионе, столкнулись с межнациональной напряженностью и конфликтами, ухудшением отношения со стороны местного населения, межрелигиозными конфликтами и высокой преступностью, которые, по результатам опросов, и привели к эмиграции чуть менее половины корейцев из Таджикистана и Узбекистана [9]. По прибытии в РФ эти эмигранты столкнулись с проблемами в получении российского гражданства, что привело к снижению их уровня жизни и социального статуса.

Адаптация корейских эмигрантов на территории Японии также характеризовалась трудностями дискриминационного характера.

В 1910-1919 и с 1930-х годов, когда аннексированной Кореей управляли военные власти, Япония проводила жесткую политику японизации населения колонизированной Кореи. Японские колониальные власти в ходе земельной реформы лишили многих корейцев земли, способствуя обнищанию крестьян. При этом корейцы, приехавшие в Японию на заработки, испытывали дискриминацию в оплате труда. Напротив, в 20-е годы, годы гражданского правления, политика была более мягкой, в 1924 году в Корее даже был открыт первый университет. Однако в конце 1930-х – 1940-х годах с возвратом к военному управлению был введен запрет на пользование корейским языком в государственных учреждениях, запрещено преподавание на корейском языке в школах, закрыты корейские газеты. После катастрофического землетрясения 1923 г. в районе Канто японцы, обвинив корейцев в диверсиях и мародерстве, линчевали более 6 тысяч человек [7]. Во время послевоенной репатриации корейцам разрешено было вывозить лишь мизерную сумму денег. По некоторым данным, 5,4 млн. корейцев были привлечены к принудительному труду в пределах Японской империи. Причем, по разным оценкам, от 210 до 870 тысяч корейцев умерло на принудительных работах, в том числе в Маньчжурии и на Сахалине [10], что говорит об ужасных условиях труда, сравнимых со сталинскими лагерями. По окончании Второй мировой войны корейцы, не уехавшие в Корею, не получили японское подданство, а остались иностранцами без гражданства, причем корейские иммигранты во втором и третьем поколении до сих пор считаются иностранцами, а если точнее, «постоянно пребывающими в Японии», что ведет к карьерным ограничениям и психологической неготовности к полной адаптации. До 1970-х годов корейцы в Японии подвергались официальной дискриминации в сферах страхования, медицинского обслуживания, оплаты труда, кредитования.

Только в 1982г. корейцы, поселившиеся в Японии до 1945 г., получили статус иностранцев с постоянным видом на жительство [10]. Одна из причин напряженного отношения японцев к корейскому населению Японии лежит в том, что лица северокорейского происхождения являются важным источником финансирования Северной Кореи. По некоторым оценкам, общий годовой объем переводов из Японии в Северную Корею, возможно, превышает 200 млн. долларов США [10]. Кроме этого, довольно большая доля криминальных авторитетов так или иначе связана с Корейским полуостровом. Это связано, в том числе, с тем, что корейцам с 1945 года законодательно было запрещено занимать многие должности в частном и государственном секторе (хотя ситуация постепенно улучшается), и они стали находить заработки в теневом секторе экономики, в нелегальном бизнесе и преступности.

Комитет ООН по ликвидации расовой дискриминации в своих замечаниях по докладу Японии в 2001 году отмечает: сообщения о насилии против корейцев и неадекватную реакцию властей; дискриминацию против корейцев в области образования; давление на корейцев, принимающих гражданство Японии, с целью принятия ими японских имен [11]. Отмечается, что многие корейцы, которые не приняли японское подданство, тем не менее, используют японские имена, чтобы избежать дискриминации. Часть доходных домов, мотелей, ночных клубов, общественных бань и т.д. ограничивают доступ для иностранцев, или требуют, чтобы посетителя-иностранца сопровождал японец. Японцы, не имеющие подданства, или имеющие статус «дзайничи» («постоянно проживающий»), как большинство этнических корейцев, не имеют права занимать государственные посты и участвовать в выборах. В 1997 году муниципалитет Кавасаки стал первой среди подобных структур, куда приняли на работу корейца [10]. Японское законодательство не дает права двойного гражданства, и вплоть до 1980 –х годов одним из условий принятия японского подданства была смена имени на японское, в результате многие «постоянно проживающие» рассматривали это процесс как нарушающий права человека.

Однако нужно сказать, что в среде «дзайничи» многие годы существовало табу на натурализацию, которая ассоциировалась с отказом от принадлежности к корейской нации. Кроме того, натурализация не гарантировала защиту от антикорейской дискриминации. В 1945 и 1946 годах соответственно были созданы про-северокорейская ассоциация Чхонрён, и про-южнокорейская организация Миндан, которые стали политическими представительствами враждующих государств Корейского полуострова, к тому же выступающими против ассимиляции «дзайничи» в Японии. В настоящее время ежегодно более 10 тысяч «дзайничи» принимают японское подданство [12].

Нужно отметить, что Южная Корея довольно пассивно принимает политику Японии в отношении проживающих там корейцев. Публиковалось

мнение высокопоставленных военных Республики Корея, что репатриация большого количества корейцев весьма [8, 137]. Российские корейцы, уехавшие в последние десятилетия в Южную Корею, также зачастую не удовлетворены своим социальным и материальным положением в принявшей их стране. Репатрианты (не без исключений) объективно ввиду недостаточного знания корейского языка и культуры могут заниматься только неквалифицированным и низкооплачиваемым трудом, в результате собственно корейское население относится к ним как к иностранцам. Язык российских корейцев «корёмар» и язык «постоянно пребывающих» в Японии корейцев «дзайничи чёсэнго» отличаются от южнокорейского варианта корейского языка. В Северной Корее переехавшие из Японии корейцы считаются людьми второго сорта и подозреваются в шпионаже в пользу Южной Кореи. «Дзайничи» второго поколения, приехавшие в Южную Корею в 1960-х и 1970-х годах, зачастую сталкивались с враждебным отношением иммиграционных властей и местного населения. Отъезд представителей старшего поколения корейских диаспор негативно сказался на преемственности в сохранении национальных традиций и языка, снова произошло разделение семей.

Необходимо отметить и положительные моменты в истории корейских иммигрантов.

Так, японский колониальный период считается временем зарождения современной корейской литературы. В этот период окончательно исчезают произведения на вэньяне, и корейская литература становится полностью корейскоязычной. В колонизированной Корее стала развиваться промышленность, появился университет, на Южном Сахалине – тогда колонизированном Японией – до наших дней функционируют мосты и дороги, построенные в те годы по приказу японских властей.

В послевоенные десятилетия, несмотря на явную дискриминацию в Японии по отношению к этническим корейцам, некоторые из них достигли известных высот на социальной лестнице. Это, например, Такэо Сигэмицу, основатель группы компаний «Лотте» и члены его семьи; Чанг-Ву, директор «Марухан» - крупнейшего оператора игровых автоматов пачинко в Японии; даже президент Республики Корея с 2008 по 2013 год Ли Мунг-бак (ранее – директор «Хёндэ инжиниринг энд констракшн», родился в семье эмигрировавших в Японию корейцев, которые, впрочем, в 1945 году вернулись в родной город Поханг) [2].

На первом этапе иммиграции корейцев в Россию на Дальнем Востоке не хватало человеческих ресурсов для освоения обширных земель, поэтому администрация лояльно относилась к переселению корейских крестьян, наделяла их землей, способствовала образованию. В 1916-17 гг. более 2500 учащихся в Приморской области посещали корейские школы [5]. С конца 1889 по 1916 год на Сахалине существовало училище, выпустившее 600 корейцев, которые впоследствии успешно продолжали образование и

занимали должности на государственной службе [13]. Во второй половине 1920-х гг. доля грамотных среди корейцев возросла с 22 до 90% [5]. После войны до 1963 года на Сахалине работали корейские национальные школы, которые, впрочем, были закрыты по разным причинам, в том числе из-за того, что выпускники этих школ не владели русским языком достаточно, чтобы продолжать свое образование в русскоязычных учебных заведениях. До сороковых годов действовал корейский театр.

В 1946-1952 гг. для осуществления политической пропаганды среди корейского населения на Дальнем Востоке из среднеазиатских республик туда были направлены корейцы, назначавшиеся на такие должности, как судьи, уполномоченные МГБ, директора школ, агрономы академии наук и др. Этот факт нельзя рассматривать однозначно: с одной стороны, он способствовал отдалению от собственной национальной культуры, с другой стороны, предоставлял корейцам возможность социального роста.

После тяжелых для всех жителей России 1990-х годов этнические корейцы в основном успешно влились в новое постсоветское общество, заняв разнообразные должности в различных отраслях: предпринимательство, туристический бизнес, рыбная промышленность, общее и высшее образование, а также сфера управления и политика. Существует интернет-сайт russian-koreans.ru, где приведен список жителей СНГ корейского происхождения, поднявшихся до определенных высот в разных сферах профессиональной деятельности: это ученые, государственные деятели, предприниматели и др. В список входят, например, Ким Ю.Ч. — российский поэт, композитор, драматург, сценарист, бард; Ким Г.Н. — доктор технических наук, ректор Дальневосточного государственного технического рыбохозяйственного университета, профессор; Цой С. П. — заместитель председателя правления ОАО «РусГидро», председатель совета директоров ОАО «Телекомпания «ТВ Центр»; руководитель пресс-службы мэра и правительства Москвы, пресс-секретарь мэра Москвы (1989—2010); Ким Ю.А. — казахстанский государственный деятель, Председатель Конституционного Совета Республики Казахстан (1996—2000) [14].

Таким образом, процесс адаптации корейцев как в России, так и в Японии, начиная с конца XIX – начала XX века, неоднократно прерывался насильственными переселениями, сопровождавшимися разделением семей, и характеризовался дискриминацией и ожиданием репатриации, которое не покидает многих корейцев, даже принадлежащих к третьему поколению, накладывает отпечаток на их позицию по отношению к государству проживания и к его обществу, но также способствует как сопротивлению адаптации, так и сохранению национального уклада и традиций.

Использованные источники:

1. Население России // Википедия. [2015—2015]. Дата обновления: 09.02.2015. URL: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=68480478> (дата обращения 16.09.2014).
2. ウィキペディアの執筆者 「在日韓国・朝鮮人」 ウィキペディア 日本語版 <http://ja.wikipedia.org/w/index.php?title=%E5%9C%A8%E6%97%A5%E9%9F%93%E5%9B%BD%E3%83%BB%E6%9C%9D%E9%AE%AE%E4%BA%BA&oldid=54269194>. 項目の版番号: 54269194.
3. Ланьков А. Хаотические заметки корееведа // Библиотека: электронная библиотека [Электронный ресурс] URL: <http://lib.rin.ru/doc/i/4449p73.html> (дата обращения 17.09.2014).
4. Ли А.Н. Корейская диаспора в Казахстане Коре Сарам // Кондор-тур [Электронный ресурс] URL: http://www.kondor-tour.kz/kaz_kore_saram (дата обращения 14.09.2014).
5. Романов Р.Е. Корейцы // Энциклопедия Сибири. [Электронный ресурс] URL: <http://russiasib.ru/korejcy/> (дата обращения 14.09.2014).
6. Ланьков А. Корейцы СНГ, или Необыкновенные приключения конфуцианцев в России. // Русский журнал: сетевой журнал. [Электронный ресурс] URL: <http://www.russ.ru/politics/20020109-lan.html> (дата обращения 04.10.2014).
7. Ким Г.Н. Корейцы за рубежом: прошлое, настоящее и будущее. Алматы: Гылым, 1995. // Библиотека Максима Мошкова [Электронный ресурс] URL: world.lib.ru/k/kim_o_i/kht7rtf.shtml (дата обращения 04.10.2014).
8. Дин Ю. И. Корейская диаспора Сахалина и курильских островов: проблема интеграции в советское и российское общество (1945-2010 гг.) Дис. кандидата исторических наук. - Южно-Сахалинск, 2014. // Дальневосточный федеральный университет [Электронный ресурс] URL: www.dvfu.ru (дата обращения 29.09.2014).
9. Ким И. А. Этническая идентичность корейского населения Нижнего Поволжья. Материалы международной научной конференции «Корейцы юга России и Нижнего Поволжья: история и современность. С. 105-121. // Библиотека Максима Мошкова [Электронный ресурс] URL: http://world.lib.ru/k/kim_i_a/kimilgizartf.shtml (дата обращения 19.09.2014).
10. Ethnic issues in Japan. (2015, February 3). In Wikipedia, The Free Encyclopedia. Retrieved 09:38, February 12, 2015, from http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Ethnic_issues_in_Japan&oldid=645411923.
11. Дискриминация в Японии // Википедия. [2014—2014]. Дата обновления: 09.11.2014. URL: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=66686674> (дата обращения: 09.11.2014).
12. Moon R. Koreans in Japan. // Stanford Program in International and Cross-Cultural Education [Электронный ресурс] URL: http://spice.fsi.stanford.edu/docs/koreans_in_japan (дата обращения 19.09.2014).

13. Иванова Л.В. Исторический опыт культурного взаимодействия русских и корейцев (Середина XIX - Начало XX вв.) Автореферат дис. кандидата ист. наук. Хабаровск, 2007. // Библиотека Максима Мошкова [Электронный ресурс] URL: http://world.lib.ru/k/kim_german_nikolaewich/2030-10.shtml (дата обращения 29.09.2014).
14. Русские корейцы. [Электронный ресурс] URL: <http://russian-koreans.ru/> (дата обращения 29.09.2014).

*Киселева Н.А., к.п.н.
заведующий кафедрой русского и иностранных языков
ОмГПУ
филиал в г. Таре
Россия, г. Тара*

МОБИЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧАЩИХСЯ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ ПРЕПОДАВАТЕЛЯМИ ВУЗА

Цель данной статьи – представить проект «Мобильная поддержка научно-исследовательской деятельности учащихся по русскому языку на севере Омской области», реализуемый преподавателями кафедры русского и иностранных языков филиала ОмГПУ в г. Таре в период с 2009 по 2014 годы.

Проект направлен на решение проблемы организации научно-исследовательской работы учащихся по русскому языку в школах северных районов Омской области, на развитие и популяризацию русского языка. Основные задачи проекта:

- 1) развитие и популяризация русского языка как одного из ведущих языков мировой культуры и международного общения;
- 2) повышение качества научно-исследовательской работы учащихся, направленной на углубленное изучение русского языка;
- 3) мобильные консультации учителей и учащихся по различным направлениям научно-исследовательской работы по русскому языку;
- 4) консультирование молодых учителей по методическим и теоретическим вопросам преподавания русского языка.

Наш проект - это новая форма помощи учителям сельских школ в организации исследовательской деятельности учащихся по русскому языку. Учёные и методисты посвящают этому свои работы [2]. Так, Л.А. Абрамова придаёт большое значение руководству исследовательской деятельностью учеников: «Очень важно правильно организовать руководство учебно-исследовательской работой. В отличие от традиционного обучения, где за учителем закреплена роль обучающего, а за учеником – обучающегося, в процессе проведения учебно-исследовательской работы возникает новый акцент в деятельности учителя: он включен в исследование поставленной

проблемы на равных условиях с учеником и одновременно обучает его методике проведения исследования. Это дает возможность учителю более широко проявить творческие способности не только в педагогическом проектировании, но и в роли исследователя, т.к. невозможно передать опыт той деятельности, которую не освоил сам» [1, с. 9].

Исходя из этого, с ноября 2009 года мы оказываем мобильную поддержку научно-исследовательской деятельности учащихся по русскому языку на севере Омской области. За время реализации проект развился и вырос.

На первом этапе проект представлял собой выездные научно-методические семинары для учителей русского языка и литературы по основам организации научно-исследовательской работы школьников. Учителя отдаленных от районного центра сельских школ откликнулись на предложение и с интересом участвовали в семинарах. Одна из сельских школ становилась базой для проведения семинара, куда съезжались учителя из небольших деревенских школ, интересующиеся научно-исследовательской деятельностью по русскому языку, но не имеющие возможность получить необходимую консультацию.

Программа семинара «Организация научно-исследовательской работы школьников по русскому языку» включала обсуждение таких вопросов, как выбор темы исследовательской работы, компоненты научного исследования, методы исследования, создание текста исследовательской работы, выступление с докладом и мультимедийная презентация.

По просьбе учителей семинар был дополнен мобильными консультациями, которые проводили преподаватели русского языка по различным теоретическим и методическим вопросам.

Научно-исследовательская работа (НИРС) и учебно-исследовательская работа школьников имеют много общего и могут существенно дополнять друг друга.

НИРС является неотъемлемой составной частью обучения и подготовки квалифицированных специалистов в педагогическом университете. По мнению авторов, «занятия наукой не только помогают овладеть методологией научного поиска, обрести исследовательский опыт, но и содействуют формированию основных компонентов готовности будущих специалистов к профессиональной мобильности» [3, с. 5]. Наш опыт показывает, что студенты, которые активно занимались научно-исследовательской деятельностью в процессе обучения в вузе, творчески подходят к выполнению своих профессиональных функций, обладают способностью к самостоятельному освоению знаний, у них выше уровень психологической готовности не только к профессиональной деятельности, но и к овладению новыми специальностями.

Исследовательский процесс в основных чертах и последовательности является общим для научного и учебного исследования: от осознания поля

проблематизации до оформления продукта исследования в виде текста. Также общими являются мыслительные действия, структурные элементы познавательного процесса. В результате исследовательской работы любого уровня формируются исследовательские умения и навыки.

Сказанное выше определило необходимость дополнить научно-методические семинары по организации научно-исследовательской работы школьников мобильной конференцией студентов. Студенты выступают со своими докладами, а экспертами являются присутствующие учителя и учащиеся (мероприятие проводится при поддержке комитетов по образованию районных администраций).

Обучение методике исследовательской работы проводится прямо в ходе обсуждения студенческих докладов: анализируются общие особенности ведения научного исследования. Учащийся, будущий исследователь, видит, как осуществляется постановка проблемы, формулируются цели и задачи исследования, выбираются методы в зависимости от предмета исследования, ведётся описание эксперимента, как строится доклад, что включается в компьютерную презентацию и т.д.

Мобильная студенческая конференция как часть проекта мобильной поддержки научно-исследовательской деятельности учащихся по русскому языку на севере Омской области была представлена на конкурсе научных студенческих проектов в филиале ОмГПУ в г. Таре в 2012 году. Студенты, представившие проект, получили финансирование на его реализацию и вместе с преподавателями кафедры русского и иностранных языков смогли продолжить его реализацию. Отчет о реализации проекта студентами, обучающимися по направлению «Филологическое образование» профилю «Русский язык и литература» стал началом ежегодных научно-методических семинаров «Организация научно-исследовательской работы учащихся в контексте взаимодействия вуза и школы», который проводится по разным направлениям: русский язык, литература, иностранные языки, информатика, математика, история, обществознание, экономика, биология и др. Научно-методический семинар для учителей проводится на базе филиала ОмГПУ в г. Таре.

В 2014 году программа мобильной поддержки дополнилась презентацией проектной деятельности студентов историко-филологического факультета по русскому языку. Такой интегрированный подход требует серьёзных временных и организационных затрат, но, на наш взгляд, является эффективной помощью школьным руководителям исследовательских работ.

Данный проект реализовывался на базе школ Тарского, Колосовского, Большеуковского, Большереченского, Седельниковского, Крутинского районов, а также в филиале Омского государственного педагогического университета в г. Таре.

В реализации проекта приняли участие преподаватели кафедры русского и иностранных языков, более 50 студентов профилей «Русский

язык и литература», «Иностранный язык и компьютерная лингводидактика», более 200 учителей русского языка и литературы и более 400 учащихся сельских школ.

Перспективы развития проекта: проведение онлайн-семинаров и курсов повышения квалификации по вопросам организации научно-исследовательской деятельности школьников по русскому языку; разработка и публикация методического пособия для учителей русского языка и литературы по организации НИР школьников; проведение научно-практической конференции и олимпиады школьников по русскому языку.

Использованные источники:

1. Абрамова С.В. Организация учебно-исследовательской работы по русскому языку. Лекция № 1. Роль и место исследований по русскому языку в современной школе. Психолого-педагогические основания организации исследовательской деятельности в школе // Русский язык (ПС). - 2006. - №17 . - С. 9.
2. Киселева Н.А., Небродовская Ю.Н. Внеклассная работа как средство мотивации при изучении иностранного языка в школе // European Social Science Journal. - 2014. - № 5-2 (44). - С. 163-165.
3. Организация научно-исследовательской деятельности студентов при формировании готовности к профессиональной мобильности / Сост. Нужнова С.В, Дегтярева Н.А. – Троицк, 2012. – С. 5.

Койсоймасова Г.Б.

магистрант 2 курса

Евразийский национальный университет

Казахстан, г. Астана

ОБРАЗНЫЕ СРАВНЕНИЯ В ХУДОЖЕСТВЕННОМ ТЕКСТЕ И ИХ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ

Аннотация: данная статья посвящена функционированию образных сравнений в художественном тексте, их стилистической функциональности. В статье рассматриваются компаративная структура сравнений, их классификация на основе семантического значения и основные положения касательно стилистической функциональности и восприятию в художественном тексте.

Ключевые слова: сравнение, функция, семантика, признак, эталон.

Основной целью художественного текста является эстетическое воздействие на читателя и его сознание. Автор стремится вызвать у него чувства, эмоции, ассоциации, и с этой целью именно в художественном тексте, как ни в каком другом, широко используются различные изобразительные и выразительные средства языка. Одним из наиболее ярких средств является *сравнение*.

Приём сравнения играет огромную роль в жизни и деятельности человека: сравнение является методом познания действительности, ведущим

к установлению характерных признаков предмета; наряду с этим сравнение является приёмом художественной речи, служащим одним из средств составления образа. Семантическая структура сравнения особенна, т.к. обусловлена его компаративным значением. Сложность компаративной структуры сравнения в том, что сравнение в качестве категории формальной логики подразумевает наличие трех компонентов : понятие, которое требует пояснения компарандум; понятие которое служит для пояснения компаратум; и посредствующий, связывающий мостик. Это та самая взаимосвязь между вновь познаваемым и прежде познанным.

Лингвисты предлагают различные классификации образных сравнений в зависимости от признаков, положенных в их основу. Особый интерес представляет анализ образных сравнений в произведениях художественной литературы, способов, с помощью которых они раскрывают взгляд автора на тот или иной предмет, то есть особой роли образного сравнения в отражении художественного замысла писателя.

И.З.Искандерова предлагает разграничивать логические и образные сравнения исходя из семантики темы и эталона. Под логическим сравнением она понимает сравнение количества признака, содержащегося в теме и эталоне. Образное сравнение кроме логической информации, содержит также стилистическую окраску, эмоционально воздействует на реципиента. [2]. Придерживаясь классификации И.З. Искандеровой, мы можем распределить сравнения по конкретно выполняемой функции в тексте на две группы:

1) сравнения на основе прямого значения, выполняющие рациональную, конкретизирующую функцию, т. е. Логические сравнения;

2) образные сравнения, выполняющие эмоциональную, экспрессивную и субъективно-оценочную функцию. Ученые отмечают его сугубо стилистическое предназначение и подчеркивают дидактическую ценность, так как образное сравнение позволяет составить более полную, красочную, наглядную характеристику объекта, другие акцентируют внимание на такой функции сравнения как украшение речи говорящего и слушающего [1].

Рассматривая функционирование сравнений в художественном тексте мы не можем оставить без внимания вопрос о восприятии реципиентом сравнения. Существует теория Дж.А.Миллера, в основе которой, лежит компаративный тип мысли, предложенный Дж.Ф.Гербартом, «апперцепция». «Апперцепция» - это механизм, с помощью которого информация сопоставляется с уже построенной понятийной системой Гербарт утверждал, что обучение всему новому происходит путем соотнесения его с уже известным, ранее познанным [3]. Метод основывается на теории фоновых знаний человека, и находится в большой зависимости от концептуализации. В данном положении обоснована прямая связь между информацией и ее восприятием человеком, поэтому стилистическая функциональность сравнения напрямую зависит от восприятия реципиентом

текста, его внутренней визуализации образа, то, какие взаимосвязи и тождества возникают в ментальном процессе читателя.

В нашем понимании сравнение - это лингвopsихологический процесс формирования коннотаций путем сопоставления предметов и явлений на основе связующего признака.

В свою очередь, необходимо рассмотреть общий для сравниваемых объектов признак, который является основой для сопоставления, который может быть обозначен в выражении, так и не иметь формального обозначения. Т.е. сравнения могут быть с эксплицитно и имплицитно выраженным признаком:

1) сравнения с актуализированным признаком (эксплицитно выраженным основанием сравнения (*заря горела красноватыми отблесками, словно языки пламени*)).

2) сравнения с неактуализированным признаком (имплицитно выраженным основанием сравнения (*заря горела, словно пламя костра*)).

Заметим, что сравнения с эксплицитно выраженным признаком сравнения больше функциональны и играют большую роль в реализации экспрессивной функции сравнения. Стилистические функции по своему содержанию образуют сложную иерархически организованную структуру, и данные структуры разнятся. Например, Л.А. Турсунова представляет их в виде пятиуровневой иерархии, которую можно применить при изучении стилистических функций сравнения [4]. На высшей ступени иерархии, конечно же, на уровне инвариантных функций находится эстетико-познавательная функция, которая свойственна стилю художественной литературы в целом и основным стилистическим приёмам. На второй ступени, уровне вариантных функций выступает характеристическая, дескриптивная функция, присущая всем стилистическим приёмам и изменяющаяся в зависимости от их конкретного употребления и специфики каждого приёма.

Далее на уровне стилистических архифункций автор классифицирует проявления характеристической функции на три типа: 1) организующая функция; 2) экспрессивная функция и 3) оценочная функция. В свою очередь, на уровне узуальных стилистических функций, организующая функция имеет две разновидности. Это: а) функция создания образности; б) сверхорганизующая функция. Экспрессивная функция подразделяется следующим образом: экспрессивно-эмоциональная и экспрессивно-усилительная. Оценочная функция имеет две разновидности: а) функцию эмоциональной окраски и б) функцию интеллектуальной оценки. В нашей работе мы частично соглашаемся с приведенной выше классификацией, беря для рассмотрения только основные, на наш взгляд функции: оценочная функция, функция создания образности и эмоционально-оценочная функция.

Сравнение обладает функцией интенсификации, усиления, акцентирования признака или комплекса признаков объекта посредством

сопоставления с эталоном. Если образное сравнение обращает внимание читателя на тот или иной признак объекта посредством сопоставления с эталоном и передает образную экспрессию, не раскрывая эмоциональное состояние объекта или автора речи, то реализуется экспрессивно-усилительная функция сравнения. В случае, когда посредством сравнения раскрывается образ героя, его внутреннее состояние, реализуется функция создания образности. При выражении отношения к персонажу, предмету, ситуации автор использует эмоционально оценочную функцию сравнений. В целом, сравнение, как все другие стилистические средства имеют одну главную функцию – понимание произведения и передача авторской интенции.

Использованные источники:

1. Ашурова Д.У. Лингвистическая природа художественного сравнения. – М.МГПИИЯ,1970.- 22 с.
2. Искандерова И.З., Семантико-структурная характеристика сравнительных конструкций – М., 1982.-236 с.
3. Дж.А.Миллер, Образы и модели, уподобления и метафоры, 1990
4. Турсунова Л.А. Структурные типы и стилистические функции эпитета в языке английской художественной литературы XX века. – М., 1974.

*Кудряков С. А., д.т.н., с.н.с.
заведующий кафедрой радиоэлектронных систем
Санкт-Петербургский государственный университет
гражданской авиации
Россия, г. Санкт-Петербург*

ГОТОВНОСТЬ К НЕШТАТНЫМ СИТУАЦИЯМ КАК ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются актуальные вопросы профессионального обучения с точки зрения готовности персонала к эффективной деятельности при возникновении нештатных эксплуатационных ситуаций.

Ключевые слова

Профессиональное обучение, нештатные эксплуатационные ситуации, компетенции, профессионализм.

Задача форсированного повышения эффективности экономики требует не только внедрения новейших промышленных технологий, но и подготовки принципиально нового класса специалистов-профессионалов .

Анализ основных тенденций развития экономически развитых стран показывает, что с конца XX в. наблюдается очевидный сдвиг в структуре цивилизационного капитала глобального рынка, состоящий в тенденции перехода от тотального доминирования физического капитала (то есть материальных активов) к возрастающему значению нематериальных

активов. В связи с этим меняется роль человеческого капитала в таких сферах деятельности, как наука и образование, обеспечивающих воспроизводство, и расширенное производство интеллектуальных активов, что накладывает дополнительные требования на профессиональную подготовку специалистов, задействованных в реализации мультидисциплинарных и международных проектов. При этом все чаще возникает необходимость соединения в единую команду специалистов не только разной профессиональной направленности, но и принадлежащих к принципиально разным типам профессий, прошедшим профессиональную подготовку в странах с различными образовательными стандартами.

Чтобы соответствовать современным требованиям специалисты всех профессий должны иметь знания, умения и навыки, предполагающие наличие готовности и способности воспроизводить, структурировать и интерпретировать разнородную информацию, действовать в стандартных и нестандартных ситуациях, адаптируясь к изменяющимся условиям физической и социальной среды. При этом становится совершенно очевидным, что степень взаимопроникновения профессиональных компетенций и навыков из одного типа профессии в другой усиливается, что позволяет говорить о необходимости формирования некоторых видов «надпрофессиональных» компетенций.

Компетентностный подход обновления содержания образования и профессиональной подготовки призван развить у учащихся компетенции на основе сочетания принципов практической направленности и теоретической фундаментальности, универсальности и индивидуальности. В современных условиях центр внимания в профессиональной подготовке переместился из области предметных знаний в область освоения методов самостоятельного получения новых знаний в любой сфере человеческих знаний. Эта тенденция обуславливается тем, что усиление когнитивных и информационных аспектов в современном производстве выходит за рамки традиционных понятий профессиональной квалификации.

Структура понятия компетенции оказывается сложнее традиционного ряда ЗУН (знаний, умений и навыков). Компетенция призвана интегрировать знания как когнитивную основу компетентности, умения в качестве освоенного практического опыта использования полученных знаний в реальной деятельности, а также профессиональную мотивацию как необходимый эмоционально-волевой компонент компетенции, обеспечивающий способность и готовность применять знания и умения.

Современная профессиональная подготовка невозможна без использования информационных технологий и различных автоматических и автоматизированных систем обучения [7, 8]. Однако, к большому сожалению, широкое развитие различного рода автоматизированных средств обеспечения и поддержки деятельности, компьютерных технологий с обилием шаблонов, готовых реализованных алгоритмов обработки

информации и принятия решения, создают обманчивое впечатление об отсутствии необходимости глубокого изучения предметной области для их оптимального выбора и применения. Поверхностное ознакомление с подобными наукоемкими продуктами с пользовательским интерфейсом, сведенным к «одной кнопке» может создавать крайне вредную и опасную иллюзию доступности данного вида деятельности практически для любого человека. Понимание сути деятельности и логической структуры выполняемых действий в данном случае сводятся к знаниям названий программного продукта или технической системы, которая может автоматизировать решение стоящей перед специалистом задачи. Данная негативная ситуация особенно осложняется в том случае, если в процессе профессиональной подготовки рассматривались только унифицированные рабочие ситуации [4].

Особенно остро этот недостаток проявляется в нештатных эксплуатационных ситуациях. Именно при их возникновении проявляются все недостатки в профессиональной подготовке [4].

Публикуемые в открытом доступе данные по причинам чрезвычайных происшествий в России и за рубежом показывают значительное увеличение доли неблагоприятных событий, обусловленных человеческим фактором. При этом к числу причин возникающих аварий и катастроф часто относятся не только прямые ошибки в деятельности персонала, но и общая тенденция к пренебрежению установленными правилами и инструкциями, а также правовой нигилизм [3, 10].

Особая ответственность в современных условиях накладывается на специалистов, работающих со сложными техногенными системами [11,14]. По указанным причинам обучение операторов сложных технических систем с помощью тренажерной подготовки и автоматизированных обучающих средств к действиям в экстремальных условиях представляет собой особо важную теоретическую и практическую задачу [6].

Задачей тренировки соответствующих специалистов является формирование не только автоматизированных действий, но и тех психофизиологических механизмов, которые способствуют активации свойств психики, которые необходимы для быстрой адаптации организма любой вариативности раздражителя [1,2,9].

Совершенствование профессионального мастерства должно сопровождаться тренировкой оперативного мышления специалиста. Поэтому современные обучающие комплексы в качестве важнейшего условия должны иметь возможность имитировать проблемные и конфликтные ситуации.

Правильное решение в критической ситуации включает в себе не только способность к логическому мышлению, но также и способность к интуитивным формам оценки и принятия решений в нештатных ситуациях.

В большинстве современных автоматизированных обучающих систем и тренажеров основной акцент делается на физическое подобие учебных средств реальным объектам, что обеспечивает быстрый перенос навыков с учебного оборудования на реальную систему. Вопросы психологического подобия условий тренажа на учебной системе реальному функционированию зачастую остаются вне зоны внимания.

Расширение сферы осведомленности в данном случае приведет не к повышению компетентности, а к проявлению негативного явления парапрофессионализма.

Комплексирование методов, средств, способов мышления и деятельности под конкретную проблемную ситуацию, не имеющую стандартных вариантов решения, составляют специфику современной профессиональной деятельности. При этом специалисту необходимо учитывать многообразные и весьма противоречивые интересы самых различных социальных групп и отдельных личностей, а также быть готовым брать на себя моральную ответственность за предлагаемые варианты решения и их реализацию.

Новизна этого подхода характеризуется не только необходимостью обеспечения быстрой адаптации специалиста к изменяющимся условиям профессионально-предметной области, но и активным вниманием к проблеме сохранения и развития социального, культурного и морального капитала общества.

В нештатной ситуации, в отличие от стандартных условий обычной эксплуатации, происходит существенная перестройка взаимодействий между психическими процессами и функциями специалиста-оператора.

В нештатной ситуации для эффективности выполнения действий требуется не только переключение внимания, но и его распределение между двумя примерно одинаково значимыми задачами, что в ряде случаев может приводить к возникновению особого психического состояния, выражающегося в ощущении неясности, спутанности мыслей и т. д.

В результате становится возможным появления двух крайних вариантов неадекватного реагирования на возникшую ситуацию – психологический ступор и паника.

К сожалению, доступ к сложной современной технике при существующем в настоящее время уровне психофизиологического контроля открыт как для людей с аддикциями, так и для представителей деструктивных организаций.

Многие искаженные и деструктивные стереотипы восприятия действительности внедряются в сознание человека преднамеренно. Либо из стремления к экономической выгоде, либо для втягивания его разнообразные политические игры. Умелое манипулирование информационными трендами, культивация сомнительных привычек и способов поведения сочетается с

«раскачкой» общества и может привести к массовым беспорядкам и даже революциям, как это недавно наблюдалось в ряде арабских стран [5].

Информационные потоки интернет сегодня являются практически бесконтрольными и представляют серьезную опасность для детей и молодежи

Обнаружение запуска спланированных информационных трендов и своевременное оповещение об этом самых широких слоев населения является одной из важнейших задач обеспечения безопасности общества.

Психологически напряженная атмосфера в семье, быту и на производстве, неконтролируемый негативный информационный поток от средств массовой информации приводит к значительному ухудшению состояния здоровья населения, выражающемуся в росте числа психосоматических заболеваний, неврозов, депрессий и психических отклонений, приводящих даже к попыткам суицида. Попадая из нездоровой семейной атмосферы на производство, в большинстве случаев человек не способен к мобилизации всех своих сил для разрешения нештатных ситуаций, что особенно опасно в условиях быстроменяющейся летной обстановки. Поэтому задача правильного формирования мировоззренческих концепций и соответствующих им стереотипов поведения не только на рабочем месте, но и в семье, безусловно, является стратегическим приоритетным направлением развития системы психологической безопасности [12,13].

Наличие указанных негативных стереотипов показывает необходимость проведения широкой научно-общественной дискуссии по проблемам обеспечения эффективности, комфорта и безопасности развития личности и общества в современных условиях. И поскольку данные проблемы являются актуальными не только для России, вероятно, к ее проведению целесообразно пригласить заинтересованные организации стран ближнего зарубежья, имеющих с Россией общую историю экономического и социально-политического развития.

Использованные источники:

1. Грешных А.А., Комарова М.Е., Кудряков С.А. Тренировка зрительного восприятия информации у работников диспетчерских и оперативных служб.//Проблемы управления рисками в техносфере. № 1, т.21, 2012, с. 121-128.
2. Кудряков С.А., Комарова М.Е. ДГС. Методика совершенствования навыков эффективного поведения.- Санкт-Петербург: Из-во «Свое издательство», ISBN 978-5-4386-0085-5, 2011, 146 с.
3. Кудряков С.А. Актуальные аспекты психологической безопасности личности и общества//Здоровьесберегающее образование, №1, 2013, с.98-101.

4. Кудряков С.А. Ловушка парапрофессионализма в системе подготовки инженерных кадров.//Бизнес технологии в России: теория и практика: Материалы международной научно-практической конференции. Саратов,(14 апреля 2015), - Саратов: ЦПМ «Академия бизнеса», с.36-39
5. Кудряков С.А. Размышления о виртуальной истории, или куда бежит «Идиот»?// КЛИО, №1, 2013, с. 135-138.
6. Кудряков С.А., Волков Г.А., Сергеев О.Е. Транспрофессиональная подготовка специалистов в современных условиях и обеспечение эффективности, комфорта и безопасности развития личности и общества.// Социально–психологические, педагогические и медико–психофизиологические проблемы модернизации общества на евразийском пространстве: Материалы научно–практической конференции 28–29 ноября 2013 г. / Под ред. Т.В. Орловой, М.Ю. Спириной, А.А. Торопыгиной. Часть вторая. — СПб.: МИЭП при МПА ЕврАзЭС, 2013., с.83-92.
7. Кудряков С.А., Книжниченко Н.В., Остапченко Ю.Б., Беляев С.А. Пути повышения эффективности профессиональной подготовки и переподготовки специалистов службы ЭРТОС.// Бизнес технологии в России: теория и практика: Материалы международной научно-практической конференции. Саратов,(14 апреля 2015), - Саратов: ЦПМ «Академия бизнеса», с.33-36
8. Кудряков С.А., Остапченко Ю.Б., Шаповалов Е.Н., Романцев В.В. Транспрофессиональная подготовка современных специалистов: миф или реальная необходимость. // Известия СПбГЭТУ "ЛЭТИ", №8, 2014. - с.94-98.
9. Кудряков С.А., Ситников В.Л., Солодухин А.И. Психологические и приборные методы контроля состояния оператора в реальном времени. //Человек и транспорт (Психология. Экономика. Техника): Материалы II Международной научно-практической конференции. СПб.: ПГУПС, 2012. с. 184-190.
10. Кудряков С.А., Станкевич П.В., Ситников В.Л. Психологическая безопасность как основа стабильного развития личности и общества.// Психолого-педагогические проблемы формирования единого евразийского пространства.- СПб.: МИЭП, 2012, с.52-59.
11. Кудряков С.А., Ткачев В.Р., Трубников Г.В., Кисличенко В.И. Беспилотные авиационные системы./Под ред. Кудрякова С.А. . СПб.: Свое издательство, 2015, -121 с.
12. Остапченко Ю.Б., Кудряков С.А., Романцев В.В., Беляев С.А. Проблемы профессиональной подготовки специалистов для эксплуатации сложных технических объектов в современных условиях // Известия СПбГЭТУ "ЛЭТИ", №8,2014. - с.90-94.

13. Остапченко Ю.Б., Кудряков С.А., Шаповалов Е.Н. Актуальные проблемы профессиональной подготовки специалистов для сложных технических объектов на примере космодрома Байконур.// Социально–психологические, педагогические и медико–психофизиологические проблемы модернизации общества на евразийском пространстве: Материалы научно–практической конференции 28–29 ноября 2013 г. / Под ред. Т.В. Орловой, М.Ю. Спириной, А.А. Торопыгиной. Часть вторая. — СПб.: МИЭП при МПА ЕврАзЭС, 2013., с.136-146.

14. Шаповалов Е.Н., Кудряков С.А. Эксплуатация авиационных и ракетно-космических систем: нужна ли единая теория?: Материалы III международной научно-практической конференции "Человек и транспорт. Эффективность. Безопасность. Эргономика" (15-18 сентября 2014 г., Санкт-Петербург). - СПб.: ПГУПС, 2014. - с. 361-364.

Кульнева М.Р.
магистрант второго года обучения
направление «Строительство»
программа «Маркетинг строительных материалов, изделий и конструкций»
Шмитько Е.И.
профессор
«Воронежский государственный
архитектурно-строительный университет»
Россия, г. Воронеж

ПЛАНИРОВАНИЕ ЭКСПЕРИМЕНТА ПРИ ПОИСКЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ДОЗИРОВКИ КОМПЛЕКСНОЙ ДОБАВКИ

Современное производство бетона и железобетона предполагает широкое применение различного рода добавок – модификаторов, изучение их структуры и свойств. Они регулируют водопотребность цемента и значительно – на 25% и больше снижают В/Ц – отношение.

В последние годы на заводах сборного железобетона и в практике монолитного строительства все чаще стали применяться добавки нового поколения, которые позволяют получать высокоподвижные, самоуплотняющиеся смеси с высокой “живучестью”[1]. Эти добавки обычно изготавливаются на поликарбоксилатной основе, они имеют комплексный механизм действия, сочетающий в цементных системах электростатический и пространственный (стерический) эффекты. Одним из представителей таких добавок является гиперпластификатор Gienium-30 (производство-Германия).

В данной работе решается задача поиска оптимальной дозировки комплексной добавки, состоящей из двух компонентов: минерального порошка МП-1, полученного из шлака – отхода сталелитейного

производства ОАО "Оскольский электрометаллургический комбинат", и органического компонента – Glenium-30.

Оценивалось совместное действие применяемых добавок на водопотребность цемента, на прочностные показатели цементного камня. Конечной целью являлось определение оптимальной дозировки комплексной органоминеральной добавки.

Для решения поставленной задачи было выполнено математическое планирование эксперимента типа 3^2 , где 3 – число уровней изучаемых факторов (в кодированном виде это

“ +1 ” и “ -1 ”); 2 – число факторов (независимых переменных), то есть x_1 – количество минерального порошка МП-1 (изучалось в пределах от 10% до 30% от массы цемента), x_2 – количество поверхностно активной добавки Glenium-30 (изучалось в пределах от 0,5 до 2,5 % от массы цемента).

Критерием оптимальности явился предел прочности при сжатии образцов цементного камня в возрасте 14 суток нормального твердения.

План эксперимента, состоящий из 9 опытов, где изучаемые факторы даны в кодированном виде и где также представлены результаты экспериментов (отклики), имеет вид, представленный в таблице 1.

Таблица 1

План эксперимента 3^2

Номер опыта	План эксперимента		Отклик, $\bar{R}_{сж}$, МПа
	Факторы в кодированных и натуральных значениях		
	x_1	x_2	
1	0	+1	74,87
2	0	0	50,67
3	-1	+1	66,10
4	-1	-1	63,00
5	+1	+1	64,75
6	+1	-1	41,00
7	0	-1	51,10
8	+1	0	51,41
9	-1	0	52,50
10	0	0	48,75
11	0	0	46,50
12-Эталон	-	-	24,00

Примечание к таблице 1:

Опыты 10 и 11 в плане необходимы для оценки дисперсии воспроизводимости при дальнейшем выполнении дисперсионного анализа с целью оценки адекватности математической модели. Опыт 12 – эталон – необходим для сравнения полученных результатов по оптимизации дозировки добавки.

В процессе выполнения эксперимента оценивался также пластифицирующий эффект вводимых добавок при постоянном В/Ц – отношении. Эти данные представлены на рис.1.

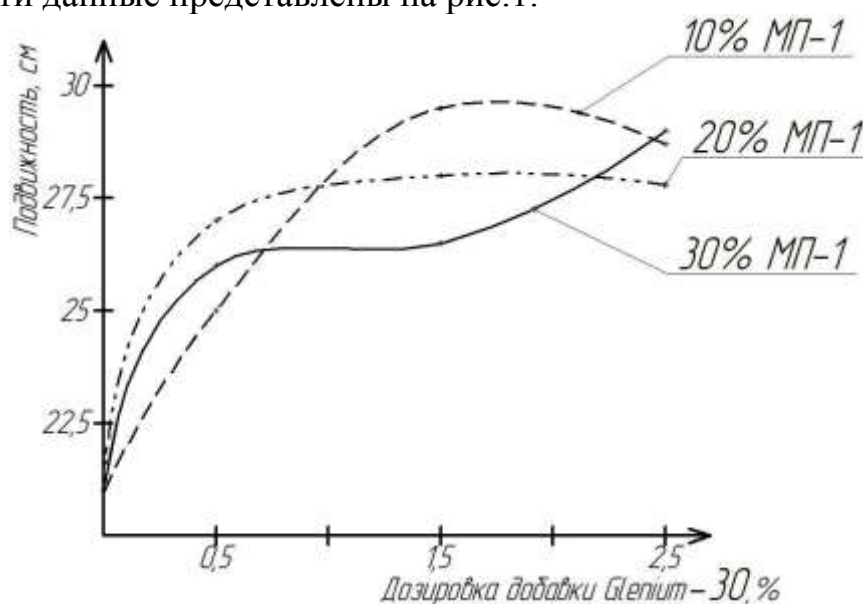


Рис.1.Зависимость подвижности цементного теста от количества добавок

Установлено, что изучаемые смеси, содержащие добавку Gienium-30, отличаются повышенной подвижностью(на 20-37% по сравнению с эталонным значением).

Полученные данные по прочности цементного камня при сжатии показывают, что при введении 20% минерального порошка МП-1 и 2,5% Gienium-30 среднее значение $R_{сж} = 75,0$ МПа, что более чем в 3 раза выше эталонного значения.

Для подтверждения достоверности результатов эксперимента был выполнен дисперсионный анализ: определялись оценки коэффициентов уравнения регрессии(математической модели) и их значимость по критерию Стьюдента[2].

Установленный вид математической модели, отражающей зависимость прочности цементного камня от количества вводимых добавок, представлен полиномом:

$$y = 57,26 - 4,07x_1 + 8,4x_2 + 5,16 x_1x_2 + 7,8x_2^2.$$

Проверка по критерию Фишера показала, что полученная модель адекватно отражает экспериментальные данные, так как $F_{расч}=15,94 < F_{табл.}=230,2$.

Выводы по работе:

1. Выполненные исследования позволили установить оптимальный состав комплексной добавки, включающей минеральный порошок МП-1 и Gienium-30. Дозировка добавки: 20 % МП-1 + 2,5 % Gienium-30 позволяет получить высокопрочный цементный камень, что достигается за счет модифицирования ею структуры.

2. Установлено, что при введении минерального порошка МП-1 и Glenium-30 удается получить смеси высокой подвижности, например, на 35 % выше эталона, если используется комплексная добавка 30 % МП-1 + 2,5 % Glenium-30.

3. Применение метода математического планирования эксперимента позволило получить искомый оптимум, что существенно сократило трудоемкость работы и материальные затраты на исследования.

Использованные источники:

1. Батраков В.Г. Модифицированные бетоны. – 2^{ое} изд. перераб. и доп.- М., 1998.-768с.
2. Оптимизация и управление технологическими процессами. Метод. указания/ВГАСУ, сост. Е.И. Шмитько, А.В. Крылова, Т.Г. Святская, 2006.-46с.

*Леликова Я.М.
студент 2 курса
ЛГПУ*

Россия, г. Липецк

НЕОВЕБЕРИАНИЗМ КАК НАПРАВЛЕНИЕ В СОЦИОЛОГИИ.

Аннотация: в статье рассмотрены некоторые концепции социологии М. Вебера, развитие неовеберизма, идеи Бендикса и Коллинза.

Ключевые слова: М. Вебер, неовеберизм, рационализм, Р. Бендикс, Р. Коллинз.

М. Вебер известный немецкий социолог, внесший огромный вклад в развитие теоретической социологии. Одно из центральных понятий веберовской социологии – социальное действие. Он выделял 4 идеальных типа действия: целерациональное, ценностно-рациональное, традиционное, аффективное [1]. Одним из основных вопросов, которые занимали Вебера на протяжении всего творчества, – причины, по которым одни люди подчиняются другим, а также механизмы, которые обеспечивают это подчинение [2].

Вебер различает такие понятия как «власть» и «господство». Он выделил 3 типа господства : традиционное легальное и харизматичное [3]. Объяснил основные черты государства, предпосылки возникновения рационального государства. В своем творчестве Вебер изучал процессы исторических изменений, наиболее существенным является рационализм. С позиции Вебера, процесс рационализации жизни более всего был достигнут в странах Запада [4].

Неовеберизм как направление развивается в 60-70х годах XX века. В данном направлении не существует одной какой-либо веской теории, оно отличается многообразием теоретических воззрений. Многие постулаты опираются как на веберовское, так и на марксистское направление. Верным является данное определение неовеберинского направления "Историко-

эмпирическая социология, примыкающая к традиции, идущей от Макса Вебера, ... не представляет собой какой-либо парадигмы или четкой школы. Скорее она представлена очень свободно оформленным альянсом"[5].

Основоположником неовеберинаства является Р. Бендикс. В числе последователей веберовской традиции в исторической социологии 80 - 90-х гг. называют таких авторов, как Э. Геллнер, Р. Коллинз, М. Манн, Дж. Погги, Б. Тернер, Р. Холтон.

Р. Бендикс не только осуществил всесторонний анализ веберовских идей, но и во многом опирался на эти идеи в своих собственных исследованиях.

Работы Бендикса нередко рассматриваются как пример использования интерпретативного подхода в исторической социологии [5]. Для такого подхода характерен подробный анализ индивидуальных исторических явлений. Эти явления могут сопоставляться друг с другом, что однако же не приводит к созданию какой-то общей теории. Причинно-следственные связи выделяются лишь в рамках отдельных случаев, а сравнительный анализ призван определить особые исторические условия, породившие какое-либо социальное явление.

Не случайно, что Бендикс характеризуется как "наиболее значительный "веберианец" своего поколения" и "крупнейший представитель веберианской социологии в Америке"[6].

В американской социологии заметной фигурой был Р. Коллинз. По его мнению, важнейшее место в трудах Вебера отведено проблемам социологии политики. С точки зрения американского социолога, следует отказаться от общепринятого взгляда, согласно которому веберовская политическая теория прежде всего имеет дело с внутренней структурой государства.

Коллинз предлагает пересмотреть и дополнить концепцию легитимности в социологии Вебера. Как указывает Коллинз, степень легитимности того или иного политического режима не является величиной постоянной. Уровень легитимности во многом определяется престижем данной страны на международной арене. Согласно Коллинзу, в рамках международной системы постоянно ведется борьба за престиж: как в мирное время, так и в ходе военных столкновений. Взаимоотношения между государствами в чем- то аналогичны тем отношениям, которые возникают в обществе между различными статусными группами. Как подчеркивает Коллинз, "процесс "модернизации" представляет собой бесконечную цепочку соперничества успешных "мировых держав" с претендентами на этот статус.

Широкую известность получил тот факт, что Коллинз являлся автором одного из немногих удачных прогнозов динамики советской системы. В 1980 г. этот социолог предсказал возможность скорого распада "советской империи". Согласно Коллинзу, распад СССР был обусловлен прежде всего ресурсным напряжением, связанным с чрезмерным расширением "советской

империи". Следует отметить, что, неизменно подчеркивая роль геополитики, Коллинз склонен недооценивать влияние иных причин социальных изменений. [6]

Неовеберовское направление проходило под сильным влиянием идей М. Вебера. Несмотря на обилие каких-то концепций и дополнений, принципиально новую весомую теорию представителям неовеберовства создать не удалось. Под разным углом зрения, добавляя или убирая различные признаки, они уточняли, корректировали и видоизменяли концепции великого классика.

Использованные источники:

1. Катаев Д.В. Категории «смысла» и «понимания» как интеграция обыденного и теоретического знания в социологической парадигме Макса Вебера // Вестн. Том. гос. ун-та. Философия. Социология. Политология. 2015. № 1(29). С. 162-169.
2. Катаев Д.В., Вольф Г. Автономия и демократия в концепциях Макса Вебера и Корнелиуса Кастордиаса // Вестник Московского университета. Социология и политология. Серия 18. №1. Научный журнал. – Москва, 2015. С. 60-72.
3. Катаев Д.В. Социально-экономические понятия и категории Макса Вебера в контексте историко-генетических исследований // Теория и практика общественного развития. 2014. №1. С. 106-109
4. Катаев Д.В. Концепция формальной и материальной рациональности Макса Вебера в свете перспектив становления и развития капитализма в России // Теория и практика общественного развития. 2013. №2. С. 33-36.
5. Тернквист Р. Историко-эмпирическая социология // Монсон П. Современная западная социология: теории, традиции, перспективы. СПб., 1992. С. 301
6. Масловский М.В. Неовеберовская историческая социология // Социологические исследования. 2008. №2. С.119-126

*Лупандина М. В.
зам. директора
ГБОУ ДОД ЦРТДиЮ НО
аспирант
ГБОУ ДПО НИРО
Россия, г. Нижний Новгород*

О ПРОБЛЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА ПЕДАГОГА ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Ключевые слова: дополнительное образование детей, профессиональные требования, перечень профессиональных качеств.

Аннотация: о необходимости определения перечня профессиональных качеств педагогов дополнительного образования.

Развитие современного научно-технического мира определяет потребность в мобильных образовательных системах, быстро и результативно реагирующих на вызовы общества, в которых современные школьники могут решить нелегкую задачу выбора образовательного маршрута. Возникающие задачи заставляют обращаться к образованию, выходящему за рамки основной образовательной программы – дополнительному образованию. Обретение сферой внешкольного воспитания статуса образовательной системы (с 1992 г.) потребовало рассмотрение специалистов по дополнительному образованию как педагогических работников. Их деятельность стала определяться профессиональными требованиями к педагогической профессии.

В системе дополнительного образования, адаптированной к современному уровню науки, техники и технологий востребован педагог, отвечающий инновационным процессам изменения образования. Современный педагог дополнительного образования, в соответствии с законом «Об образовании в Российской Федерации», обязан «развивать у обучающихся познавательную активность, самостоятельность, инициативу, творческие способности; применять педагогически обоснованные и обеспечивающие высокое качество образовательные формы, методы обучения и воспитания» [6].

Профессиональные требования к деятельности педагога дополнительного образования определены в отдельных исследовательских работах. Так, основными модулями содержания профессионального образования педагога дополнительного образования являются: «общепрофессиональный, психолого-педагогический, организационно-управленческий, досугово-коммуникативный и предметно-технологический» [7]. Профессионализм педагога дополнительного образования определяется как «владение совокупностью компетенций, а именно: дидактическая (деятельность педагога по организации обучения в конкретном предметном направлении), развивающая (деятельность по развитию личностного потенциала воспитанников), социальная (организация внеучебного времени школьников)» [1]. Содержание, форма профессиональной компетентности педагога дополнительного образования определяются: «уровнями деятельности педагога (репродуктивный, эвристический, креативный), развитием рефлексии и принятия управленческих решений» [3]. Установлены наиболее важные личностно-профессиональные качества: «профессиональное признание, профессиональные намерения, ценностные ориентации в профессиональной деятельности, мотивы профессиональной деятельности, педагогическая способность» [2].

Именно индивидуальный потенциал педагога дополнительного образования, включающий широкий мир их собственных профессиональных увлечений, видов творчества, нашел свое отражение в разнообразных

формах в педагогической деятельности. Такая сложившаяся система формирования профессионального потенциала педагога дополнительного образования обеспечивала до определенного этапа выполнение условий выявления творческих возможностей детей, их самореализации и развития. Однако, приходится согласиться с Л.П. Овчинниковой, которая указывает на «стохастический характер определения содержания образования и методов обучения в кружках детского технического творчества. Выбор определяет педагог сугубо эмпирически, согласно своему разумению и опыту» [5]. «Наблюдается значительное снижение качества содержания образования в учреждениях дополнительного образования технической направленности в научно-технических творческих объединениях (кружках)» [8]. Практика демонстрирует, что в большей мере обучение в дополнительном образовании детей технической направленности осуществляется на репродуктивном уровне, что является издержками традиционного обучения. Направления технического творчества вытесняются художественно-прикладными, народными ремеслами. В учреждениях дополнительного образования теряется контингент старшеклассников. Наш практический опыт позволяет согласиться с Б.В. Куприяновым - «выбор педагогом профиля представляет собой субъективное отражение взаимосвязи моментов: чем хочется заниматься самому педагогу (наличие интереса); что хорошо у педагога получается (наличие способностей); что привлекает современных детей, подростков, молодежь (популярность); что признается обществом социально приемлемым и даже ценным (социальная адекватность)» [4].

Краткий обзор научно-педагогических исследований, нормативных документов и собственный опыт организационно-методической деятельности в системе дополнительного образования детей, методической поддержки развития профессиональной деятельности педагогов дополнительного образования технической направленности позволяет определить противоречие между необходимостью активизации процесса развития творческого потенциала педагога дополнительного образования в условиях новой образовательной парадигмы и его недостаточным рефлексивным осмыслением собственного творческого потенциала и необходимостью обогащения собственного педагогического опыта. Существующие исследования позволяют констатировать: чтобы воспитать технически грамотную творческую личность сам педагог должен быть технически грамотен, владеть технологией научно-технического творчества, исследовательской, проектной работы. Однако в данных исследованиях не в полной мере рассматриваются вопросы, касающиеся стратегии развития дополнительного образования детей в сфере технического творчества в целом и модернизации профессиональной деятельности педагогов дополнительного образования в частности - выявление перечня профессиональных качеств педагогов, обусловленных переходом к

информационно-техническому обществу, и их формирование. Важность постановки и решения этих вопросов неоспорима.

Использованные источники:

1. Валеева М.А. Сущность и особенности понятия «профессионализм педагога дополнительного образования // Архив педагогических публикаций, Прага.[Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://rusnauka.com/ESPR_2006/Pedagogica/6_valeeva%20m.a..doc.htm, дата обращения 6.04.2014
2. Иванова Л.В. Оптимизация профессиональной деятельности педагога системы дополнительного образования: автореф. дис. ...канд. псих. наук. - Российская академия государственной службы при президенте Российской Федерации, 2001. - 195 с.
3. Карачеева Е.В. Развитие профессиональной компетентности педагога дополнительного образования: автореф. дис. ...канд. пед. наук.- Российский государственный профессионально-педагогический университет, 2008. -188 с.
4. Куприянов Б.В. Педагог ДО: анатомия профессиональной деятельности // Дополнительное образование и воспитание. - 2019. - №12. - С. 3-7.
5. Овчинникова Л.П. Дидактические принципы реализации метода проектов при изучении технического моделирования в учреждениях дополнительного образования: автореф. дис. ...канд. пед. наук.- Самарский государственный технический университет, 2002. - 164.
6. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 № 273 ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» - Ростов н/Д: Легион. - 2013. - ст.48
7. Федотова В.В. Профессионализм педагогов дополнительного образования детей и условия его развития: Социологический анализ: автореф. дис. ... канд. соц. наук.- Уральский государственный университет, 2003. - 162 с.
8. Ярцев Н.Н. Становление и развитие системы детского технического творчества в условиях дополнительного образования: на примере Самарской области: автореф. дис. ...канд. пед.наук. - Ульяновский государственный университет, 2006. - 297 с.

*Морозов Е.А.
старший преподаватель
кафедра высшей математики
Морозова А.В.
старший преподаватель
кафедра высшей математики
Новоселов А.В.
старший преподаватель
кафедра высшей математики
Национальный исследовательский университет
Высшая школа экономики
Россия, г. Пермь*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕСТОВ ДЛЯ СИСТЕМАТИЗАЦИИ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИН МАТЕМАТИЧЕСКОГО ЦИКЛА

Аннотация.

В статье обобщен опыт работы авторов использования тестов в учебном процессе для систематизации знаний студентов при обучении математическим дисциплинам в НИУ ВШЭ-Пермь. Представлена технология по внедрению специального учебно-методического комплекса, состоящего из многоуровневых тематических и итоговых тестов по основным разделам курса высшей математики. Показано, что тестирование является эффективным средством реализации принципа систематизации математических знаний студентов, посредством создания диагностирующей системы обратной связи в цепочке «преподаватель-студент-заведующий кафедрой».

Ключевые слова: систематизация знаний, учебный тест, обучение математике в вузе.

Образованию сегодня отводится огромная роль в жизни современного общества и государства в целом. Сейчас, когда в нашей стране происходят изменения в различных сферах, в том числе и в образовательной, очень важно четкое представление позиции государства в сфере образования и ее реформирования. Главной задачей образовательной политики является создание условий для достижения высокого качества образования, которое будет соответствовать актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства. Согласно «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, «необходимым условием для формирования инновационной экономики является модернизация системы образования, являющейся основой динамичного экономического роста и социального развития общества, фактором благополучия граждан и безопасности страны»

[1]. Важным условием развития системы высшего образования является вовлеченность студентов и преподавателей в фундаментальные и прикладные исследования. В значительной степени сказанное относится к качественной математической подготовке бакалавров экономических направлений, задачей которой является формирование математических компетенций студентов. В связи с этим преподавателю необходимо, наряду с традиционными формами, методами и средствами организации лекционных и семинарских занятий, разрабатывать и внедрять в образовательный процесс новые подходы к обучению с использованием информационно-коммуникационных технологий.

Анализ педагогической литературы позволяет сделать вывод о том, что использование учебных тестов при обучении математическим дисциплинам обладает огромными возможностями. Тестирование может применяться не только для контроля результатов обучения, но и непосредственно в процессе обучения для формирования математических умений и навыков, развития мышления, систематизации знаний студентов, воспитания профессиональной направленности, а также при организации самостоятельной работы.

Процесс обучения математическим дисциплинам в НИУ ВШЭ-Пермь направлен на повышение уровня математической культуры бакалавров, способных к адекватному применению математических умений и навыков в своей профессиональной деятельности. В основе применяемой технологии обучения основным разделам курса высшей математики по формированию качественных математических умений и навыков лежит систематизация знаний с использованием диагностических тестов различного уровня, что позволило обеспечить эффективную обратную связь «преподаватель-студент». Основным механизмом реализации такой системы обучения является внедрение в образовательный процесс комплекса учебно-методических пособий, опубликованных преподавателями кафедры высшей математики НИУ ВШЭ-Пермь [2, 3, 4], с использованием системы тестирования.

Дидактическая основа указанных пособий включает:

- 1) теоретическую часть с подробными решениями по практическому применению основных понятий и умений,
- 2) комплекты индивидуальных заданий, которые используются как для закрепления учебного материала на семинарских занятиях, так и для выполнения домашних работ, в том числе и для самоконтроля,
- 3) база тестовых заданий трех уровней сложности по основным разделам курса высшей математики (тематические, промежуточные и итоговые тесты для подготовки к контрольным рейтинговым и экзаменационным работам).

В соответствии с принципами системности и последовательности в обучении, на семинарских занятиях студентам предлагаются учебные тесты в

определенном учебной программой порядке с таким расчетом, чтобы каждый новый элемент содержания учебного материала логически связывался как с предыдущим его элементом, так и с последующим, и обеспечивал наложение новых знаний на усвоенные ранее, что позволяло бы в дальнейшем использовать их как фундаментальную основу для изучения последующего материала. Тестирование осуществляется на каждом этапе образовательного процесса, начиная с входного контроля (для определения начального уровня подготовки студентов и предварительной их дифференциации) и заканчивая итоговым экзаменационным тестом. Решение тематических тестов осуществляется студентами как на практических занятиях в вузе, так и в форме самостоятельной работы во внеаудиторное время.

Используемые учебные тесты представлены тремя уровнями сложности, каждый из которых предлагается в четырех вариантах и состоит из 10, 15 или 30 заданий. Задания расположены по принципу «параллельности» и по возрастанию уровня сложности, что способствует более качественному усвоению, закреплению и систематизации учебного материала. Тесты первого уровня сложности содержат задания, как правило, в одно действие на применение базовых математических умений и навыков. На выполнение задания в тестах второго уровня необходимо нескольких действий и знание методов для решения стандартных учебных задач. В тесты третьего уровня сложности входят нестандартные задачи (прикладные, профессионально ориентированные), предполагающие адекватное применение систематизированного математического аппарата и активизацию мыслительной деятельности студентов при их решении.

В соответствии с теорией тестирования используются задания закрытого типа с пятью альтернативными ответами, один из которых является верным. Дистракторы подобраны с учетом типичных ошибок, допускаемых студентами при решении, для исключения возможности угадывания ответа. Особое внимание уделено заданиям, которые затем используются в междисциплинарных разделах, а также с экономическим содержанием.

Как правило, на занятиях в аудитории используются тематические тесты по 10-15 заданий, рассчитанные на 20-30 минут аудиторного времени, для систематизации и контроля знаний студентов по учебной теме семинара. При выполнении рейтинговых контрольных работ студентам предлагаются тесты по нескольким темам учебной дисциплины, которые сообщаются студентам в начале прохождения математической дисциплины согласно графику прохождения контрольных мероприятий, разрабатываемого лектором в рамках рейтинговой системы вуза. На выполнение рейтинговых контрольных, рубежных и итоговых экзаменационных тестов требуется 70-80 минут аудиторного времени и содержат 30 заданий. Первые десять заданий формируются из задач первого уровня сложности, вторые десять из

второго уровня, оставшиеся – относятся к заданиям третьего уровня сложности.

На сегодняшний день в НИУ ВШЭ-Пермь действует программный комплекс по генерации тестов любого уровня сложности и необходимой тематической направленности по дисциплинам математического цикла, в основе которого лежит обширная база тестовых заданий по всем разделам курса высшей математики, разработанная и ежегодно пополняемая преподавателями кафедры высшей математики. Указанная автоматизированная программа также включает в себя и обработку результатов тестирования после сканирования специальных бланков с ответами студентов с последующим формированием общих отчетов для преподавателя, включая рейтинговую таблицу достижений по группам и курсу в целом, и индивидуальных результатов по каждому студенту. Наглядная интерпретация результатов тестирования позволяет проследить весь процесс выполнения теста, уровень усвоения учебного материала группой или курсом в целом, а также обнаружить «пробелы» в знаниях каждого студента и помочь в дальнейшем их устранить. Некоторые результаты и выводы по эффективности применения описанной системы были изложены в работе [5].

Систематизация знаний с помощью учебных тестов с использованием рейтинговой системы обеспечивает самую объективную обратную связь, а значит, обеспечивает главнейший аспект учета индивидуальных особенностей студента в организации образовательного процесса — это индивидуализация содержания образования в соответствии с возможностями студента. Действительно, получив подробные результаты обработки теста, и преподаватель, и студент могут увидеть какие ошибки были допущены, по дистракторам ответов наглядно выявляются системные ошибки каждого студента и «провальные» темы в целом. Анализируя результаты теста, студент может самостоятельно или с помощью преподавателя разобраться со свои «промахами». Дальнейшая работа преподавателя, учитывая результаты каждого тестирования, должна быть направлена на устранение допущенных ошибок студентами при выполнении тестовых заданий и коррекцию учебного процесса, ориентирована на углубление, расширение и систематизацию знаний для успешного усвоения вузовского курса высшей математики.

Использованные источники:

1. Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // <http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf>.
2. Иванов А.П., Логинова В. В., Морозова А.В., Плотникова Е.Г. Линейная алгебра: тематические тесты для систематизации знаний/Под общ. ред.: Е.Г. Плотниковой. – Пермь, 2014.

3. Логинова В.В., Морозов Е.А., Морозова А.В., Новоселов А.В., Плотникова Е.Г. Математический анализ: сборник индивидуальных заданий по курсу/Под общ. ред.: Е. Г. Плотниковой. – Пермь, 2011.
4. Морозова А.В, Бячков А.Б. Тематические тесты по математическому анализу для экономистов (сборник тестов)/Сост. Морозова А.В, Бячков А.Б. – Пермь, 2003.
5. Морозова А.В., Плотникова Е.Г. Система непрерывного тестирования при обучении математическим дисциплинам в вузе//Высшее образование сегодня. 2013. № 11. – С. 73-78.

*Новокрещенова Н.А.
преподаватель
Мордовский государственный
университет имени Н.П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

ПРОВЕДЕНИЕ САМООЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНЧЕСКОЙ ГРУППЫ В ВУЗЕ

Впервые термин «самооценка» был применен психологами при изучении личности человека. Данный инструмент предполагал оценку человеком самого себя и самостоятельный поиск областей жизнедеятельности или поведения, требующих внесения определённых корректировок. Впоследствии в рамках возникновения и существования школы человеческих отношений применение самооценки стало возможным применительно к деятельности отдельных групп или команд.

В настоящее время в теории и практике управления широко применяется термин «самооценка деятельности организации», согласно стандарту ГОСТ Р ИСО 9004-2010 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества» означающий «всесторонний и систематический анализ деятельности организации и показателей степени ее зрелости» [1].

Самооценка деятельности организации активно применяется организациями различных сфер деятельности как:

- инструмент сопоставительного анализа по сравнению с лучшими организациями, с какой либо моделью или эталоном,
- инструмент деятельности при участии в различных конкурсах в области качества,
- метод диагностики состояния организации и перспектив ее дальнейшего развития [1].

Область применения самооценки достаточно широка. Данный инструмент может быть применён в различных отраслях и сферах деятельности, а также в различных масштабах – в крупной компании, филиалах, отдельных подразделениях.

Проведение самооценки важно в деятельности организаций различных сфер деятельности, не является исключением и сфера высшего образования. В данном случае самооценка может касаться деятельности всего университета, отдельных факультетов, институтов, кафедр и отделов, а также академической группы.

Применение самооценки деятельности организации в академической группе необходимо осуществлять в целях:

- объединения студентов для работы над единым проектом,
- выявления сильных сторон академической группы,
- идентификации проблемных областей и выделения проблем, требующих улучшения и совместного решения,
- разработки мероприятий по решению выявленных в ходе анализа проблем и улучшения общей работы академической группы.

При проведении самооценки деятельности любой организации ключевыми аспектами являются выбор модели и методов ее проведения.

Для организаций и предприятий разработано большое количество моделей – международные, национальные, региональные, отраслевые модели, лежащие в основе проведения конкурсов в области качества, а также диагностические, направленные на выявление областей для совершенствования. Для академической группы данные модели являются достаточно обширными, поэтому критерии оценки необходимо определять самостоятельно.

В теории и практике проведения самооценки присутствуют и активно применяются следующие методы: имитация участия в конкурсе в области качества, заполнение специального бланка – проформы, составление матрицы (таблицы), проведение рабочего совещания, привлечение экспертов. Для академической группы целесообразно использование совокупности методов – рабочего совещания, матрицы, проформы, а также привлечения экспертов.

Рассмотрим процесс проведения самооценки деятельности академической группы в виде блок-схемы, с указанием методов, применяемых на разных ее этапах (рисунок 1).



Рисунок 1 – Блок-схема процесса самооценки деятельности академической группы

В качестве областей проведения самооценки могут выступать различные стороны деятельности академической группы – чаще всего, это учебная, внеучебная, научная. Для каждой стороны целесообразно разработать самостоятельные критерии и их составляющие, позволяющие оценить каждый аспект деятельности. При необходимости может быть использована балльная оценка. В рабочем совещании должна принять участие вся группа, в целях вовлечения всех студентов в процесс оценки своей деятельности и учета мнения каждого при разработке конкретных корректирующих мероприятий. В качестве экспертов могут выступать различные преподаватели и сотрудники вуза – кураторы, представители студенческого совета, руководители студенческих секторов, сообществ и

организаций, представители студенческого профсоюза, заместители декана или директора института по направлениям, преподаватели выпускающей кафедры или преподаватели, ведущие занятия у данной группы.

Проведение подобной оценки целесообразно на втором году обучения (для бакалавриата) или на третьем (для специалитета), в таком случае студенты получают больше информации о своей прошлой деятельности и имеют время для внесения корректировок в деятельность группы.

Самооценка деятельности группы проводится студентами самостоятельно, контролировать ее могут куратор или преподаватель, имеющий опыт в проведении подобных исследований. Результаты оглашаются и заслушиваются на итоговом собрании группы, которое возможно проводить в присутствии экспертов.

Использование инструмента «самооценка деятельности организации» в рамках академической группы позволяет наиболее полно воспользоваться его результатами, в первую очередь, самой группе и ее представителями – старосте группы и ее заместителям по направлениям. В виде самооценки студенты получают хорошую возможность самостоятельно оценить свои итоги и достижения, а также улучшить свою деятельность. Результаты самооценки могут быть впоследствии использованы руководством факультета/института при проведении конкурсов между студенческими группами или при проведении самооценки деятельности всего вуза или отдельных его филиалов.

Использованные источники:

1. ГОСТ Р ИСО 9004-2010 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества» – М.: Стандартинформ, 2011. – 41 с.
2. Салимова Т.А. Самооценка деятельности организации : учебное пособие / Т.А. Салимова, Ю.Р. Еналеева. – М.: Академический проект, 2006. – 279 с.

Олейник И.П.

старший преподаватель

Степанов В.В.

старший преподаватель, аспирант

Уральский государственный аграрный университет

Россия, г. Екатеринбург

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ БУДУЩИХ КАДРОВ АПК НА ЗАНЯТИХ ПО ИСТОРИИ

Аннотация. В статье авторы затрагивают проблему экологического воспитания будущих работников агропромышленного комплекса на занятиях по истории, делая акцент на становление компетенции саморазвития личности студентов. Авторы подчеркивают связь природных и социальных факторов человеческой ойкумены в процессе исторического развития. Авторы дают определение термина «экологическая

личность» - это личность, несущая ответственность за сохранение окружающей среды в социуме, обладающая историческими знаниями, анализирующая и прогнозирующая будущее развитие сельского хозяйства и страны в целом.

Ключевые слова: экологическое воспитание, саморазвивающаяся личность, компетенции, экология, общество, экологическая катастрофа, техногенная авария, АПК, экологическая личность, социо - историческое прогнозирование.

На современном этапе модернизации российского образования основное внимание должно быть уделено становлению саморазвивающейся личности, способной учиться в течение всей своей жизни и несущей ответственность за приобретенные знания. В высших учебных заведениях и образовательной системе в целом необходимо создавать условия для развития компетенций личности. Большое значение в их формировании принадлежит самообразовательной компетенции личности, что непосредственно связано с развитием научных и практических знаний и умений, а также ценностных ориентаций, поведения и деятельности обучаемых [5].

Непосредственно со становлением современной компетентной личности связано осуществление экологического воспитания, ставящего человека во главу угла. Важно не упустить время для формирования экологической культуры будущего специалиста. Рассмотрим, как реализуются некоторые аспекты экологического воспитания на занятиях по истории в Уральском государственном аграрном университете. Возможно, многим покажется странным и неправомерным говорить об экологии в связи с такой дисциплиной как история. Ведь история изучает развитие человеческого общества и рассматривает человека не в природном (биологическом), а в социальном аспекте.

И все же, как уже давно замечено, «...история природы и история людей взаимно обуславливают друг друга» [3, с.16]. И от этого уйти невозможно... Великий русский историк В.О. Ключевский писал: «...человеческая *личность*, людское *общество* и *природа страны* – вот те три основные исторические силы, которые строят людское общежитие». О природе страны В.О. Ключевский высказывался таким образом: «разным частям человечества по его размещению на земном шаре она отпускает неодинаковое количество света, тепла, воды, миазмов, болезней, - даров и бедствий, а от этой неравномерности зависят местные особенности людей» [2, с.19].

Но если природа воздействует на людей, формируя человеческие сообщества, то и люди воздействуют на природу. Причем, это воздействие, как правило, негативно. По замечанию Льва Гумилёва, «уничтожение флоры и фауны равно наблюдается в первобытном обществе: маори истребили птицу моа. В феодальном: испанцы привезли коз на Мадейру и те съели всю

растительность острова. Китайцы в I тысячелетии до н. э. уничтожили леса на севере Шаньси и Шэньси и открыли доступ степным ветрам, несущим песок ... Первобытные охотники истребили мамонтов, а древние персы львов в Иране» [1, с.320-321].

Но все это выглядит мелочью по сравнению с тем, что творит человечество нашего времени, когда возросло его техническое могущество. Обо всем этом следует задумываться студентам. Надо отметить, что программа по истории предусматривает изучение хозяйственной деятельности человека, начиная с древнейших времен до современности.

На занятиях по истории рассматриваются правовые вопросы, связанные с защитой природы; изучается рациональное и нерациональное использование природных ресурсов; дается характеристика народонаселения каждой эпохи; определяются последствия войн и природных катаклизмов; воздействие хозяйственной деятельности человека на природу и общество; вклад выдающихся личностей в изучение природы и общества и другие вопросы, связанные с экологическим воспитанием студентов [4].

В XXI веке остро поставлен вопрос об экологии Человека. Именно овладение вопросами истории в исследовании экологических проблем даёт студентам возможность глубже понять и осознать весь трагизм последствий экологических катастроф. Анализ причин техногенных аварий помогает студентам видеть основного виновника этих бед. В центре многих экологических бедствий задействован человеческий фактор. Безответственность, неуважение к личности человека труда являются причинами трагедии на Чернобыльской АЭС, многочисленных обвалов и взрывов на шахтах и т. д. Обсуждение этого на занятиях по истории выявляет источники трагедий и помогает студентам сформировать ответственное отношение к человеческой личности.

Все выпускники УрГАУ, так или иначе, должны будут решать экологические проблемы в своей профессиональной деятельности. Цель экологического воспитания, как на занятиях по истории, так и на других предметах гуманитарного цикла – воспитать «экологическую» личность, относящуюся к природе и человеку с уважением и ответственностью. Говоря о становлении общества, на занятиях по истории анализируются позитивные и негативные черты современного общества. Задача экологического воспитания – научить студентов задумываться о природе и человеке в их взаимодействии, показать насущную необходимость более внимательного и ответственного отношения студентов друг к другу и окружающему миру.

Экологическое воспитание способствует раскрытию творческого потенциала личности каждого студента, вносит важный вклад в формирование учебной компетенции и компетенции, связанной с самообразованием студентов. Освещение вопросов экологического образования на занятиях по истории воспитывает у студентов осознание

потребности экологического и социально-культурного анализа существующих реалий и прогнозирования развития исторических явлений.

Использованные источники:

1. Гумилёв Л.Н. Этносфера: История людей и история природы. М., 1993. - 544 с.
2. Ключевский В.О. Русская история: Полный курс лекций, Кн. 1. Минск; Москва, 2000. - 1056 с.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., Изд. 2-е, Т.3, М., Политиздат, 1970. – 643 с.
4. [ecologiya- doklad.docx](#)
5. [eco.nw.ru/lib//data/10/07/070710.htm](#)

Остапченко Ю.Б.

*заслуженный испытатель космической техники, заместитель
генерального директора*

*ОАО «Научно-инженерный центр Санкт-Петербургского
электротехнического университета»*

Кудряков С.А., д.т.н., с.н.с.

заведующий кафедрой радиоэлектронных систем

*Санкт-Петербургский государственный университет гражданской
авиации*

**АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ ОБУЧАЮЩИЕ КОМПЛЕКСЫ В
СИСТЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ
ПО ЭКСПЛУАТАЦИИ УНИКАЛЬНЫХ ТЕХНОГЕННЫХ ОБЪЕКТОВ**

Аннотация

В статье рассматриваются актуальные вопросы применения автоматизированных средств обучения в процессе профессиональной подготовки специалистов по эксплуатации сложных технических объектов. Формулируются основные обязательные требования к составу и функциональным возможностям указанных обучающих средств, обеспечивающим перенос навыков с тренажеров на работу с реальными объектами.

Ключевые слова

Профессиональное обучение, автоматизированные средства обучения, тренажеры, компетенции, уникальные техногенные объекты.

Имея первоначальную цель облегчения или замещения человеческого труда, технические системы прошли длительный путь развития от элементарных приспособлений до сложных систем и комплексов.

В результате научно-технической революции человек приобрел относительно большую независимость от угроз и опасностей природной среды, но одновременно с этим возросло влияние его деятельности на окружающую среду. Возникли новые виды угроз и опасностей, исходящих от самого человека и созданной им искусственной среды обитания, получившей название техносферы [3,10].

Необходимым условием успешной эксплуатации уникальных техногенных объектов (УТО) (АЭС, ГЭС, космодромы, аэропорты, промышленно-опасные производства, комплексные системы вооружения и т.д.) является профессиональная подготовка эксплуатирующего персонала.

Низкий уровень подготовленности эксплуатирующего персонала существенно снижает качество эксплуатации объектов, а также создает предпосылки к следующим нештатным ситуациям [8,13]:

- срыву выполнения задач по назначению;
- снижению защищенности эксплуатирующего персонала от опасных производственных факторов;
- разрушению сооружений, выводу из строя дорогостоящего технологического оборудования и объектов в целом;
- ухудшению экологической обстановки в позиционном районе объекта, а также прилегающих районах.

Среди трех основных видов инженерной деятельности – проектирование, производство и эксплуатация техники – главное внимание всегда уделялось первым двум видам, поскольку из практики было известно, что именно конструкторская и технологическая подготовка составляют основу подготовки инженера. Традиционно считалось, что такой вид деятельности, как эксплуатация техники, вполне может быть обеспечен специалистами с хорошей конструкторской и технологической подготовкой, так как все принципиальные вопросы, связанные с эксплуатацией техники, могут и должны быть решены при ее создании. Такой подход соответствует *жесткой стратегии эксплуатации*, которая нашла применение и при эксплуатации космической техники [14]. От специалиста по эксплуатации в этом случае требуется лишь строгое и точное выполнение ранее принятых решений, нашедших свое отражение в эксплуатационной документации [12,13].

С появлением сложных уникальных техногенных объектов стало очевидным, что прежняя система эксплуатационной подготовки специалистов уже не удовлетворяет потребностям практики [6,7,11]. Причинами этого являются следующие факторы.

1. УТО представляют собой многоуровневые иерархические структуры, функционирование которых сопряжено с деятельностью больших коллективов людей и необходимостью обеспечения их согласованных действий. Достижение цели эксплуатации УТО происходит последовательно, в течение нескольких этапов. Это предопределяет необходимость системного подхода к решению эксплуатационных задач.

2. УТО отличаются высокой стоимостью, и ошибки, допущенные при их создании и эксплуатации, могут привести к тяжелым последствиям при проведении эксплуатационных процессов. Поэтому все принимаемые решения по эксплуатации комплексов космических средств должны быть обоснованы и тщательно подготовлены.

3. При эксплуатации УТО чрезвычайную остроту приобретают вопросы обеспечения их надежности, безопасности, экологичности, что существенно повышает роль управления техническим состоянием как одной из важнейших составляющих эксплуатации комплексов космических средств наряду с их применением по назначению [4,5,12].

Введение в систему профессиональной подготовки компетентностного подхода имело целью коренным образом изменить профессиональный уровень выпускников вузов и расширить их навыки по адаптации к изменяющимся условиям конкретной производственной деятельности.

Требования практики к специалистам по эксплуатации УТО в современных условиях определяют наличие у них знаний, умений и навыков, связанных с перспективными методами эксплуатации комплексов на базе *гибкой стратегии*, передовыми информационными технологиями, способами подготовки и принятия управленческих решений.

Одним из путей повышения эффективности процесса подготовки персонала, эксплуатирующего УТО, является применение компьютерных тренажеров (КТ) на основе современных информационных технологий.

Компьютерный тренажер для обучения специалистов по эксплуатации УТО представляет собой программно-аппаратный комплекс для формирования и закрепления профессиональных навыков и умений операторов, реализуемое путем имитационного моделирования процесса с учетом возможных вмешательств в его ход, воссоздания реального операторского интерфейса и обеспечения развитой инструментальной и методической поддержки обучения [9].

Актуальность проблемы построения компьютерных тренажеров для обучения специалистов по эксплуатации УТО определяется двумя отчетливыми тенденциями последних лет. С одной стороны, ощущается все более острая потребность качественного улучшения подготовки персонала, вызванная постоянным усложнением техники, процессов ее эксплуатации на фоне смены поколений специалистов, заметного снижения уровня подготовки вновь набираемых работников. С другой стороны, впечатляющие успехи ключевых информационных технологий создают принципиальную возможность создания полноценных систем компьютерного тренинга, превосходящих по эффективности все известные формы обучения, включая не всегда доступные и потенциально опасные тренировки на реальных промышленных объектах.

Компьютерный тренинг специалистов по эксплуатации УТО предполагает:

- наличие высокоточных математических моделей широкого круга процессов, обладающих ярко выраженной технологической и управленческой спецификой;

- реализацию указанных моделей в режиме имитации;

-воссоздание рабочего места обучаемого специалиста, подобного (психологически и, отчасти, физически) его рабочему месту в реальном процессе, включая организацию операторского интерфейса и органов управления;

-создание соответствующего рабочего места инструктора обучения, осуществляющего контроль и управление тренингом;

-наличие методической и дидактической базы компьютерного обучения, учитывающей специфику процессов принятия решений, обучения и переноса навыков специалистами по эксплуатации УТО;

-разработку методов анализа и оценки результатов тренинга, методов сертификации специалистов по результатам обучения на тренажерах.

При создании КТ по эксплуатации УТО необходимо учитывать следующее обстоятельство. Хотя КТ объединяют, по существу, технические компоненты, критерий качества тренажерных систем нельзя искать в сугубо технических рамках, поскольку формирование, закрепление и положительный перенос приобретаемых навыков определяется прежде всего степенью подобия деятельности оператора при эксплуатации объекта и обучаемого в тренинге [1,2,4].

При обучении и подготовке эксплуатирующего персонала в различных высокотехнологичных отраслях использование учебно-тренировочных средств, заменяющих дорогостоящие натурные испытания или учения, является давней и успешной традицией. Но только с конца прошлого века в связи с бурным развитием вычислительной техники появилась возможность создания и использования нового вида учебной техники, совмещающей функции тренажера и обучающей программы в виде автоматизированного обучающего комплекса (АОК). Применение подобных АОК дает целый ряд преимуществ в обеспечении учебного процесса:

-использование различных режимов обучения: теоретическая и практическая подготовка, самоподготовка, групповая отработка действий в составе расчетов и т.п.;

-обеспечение технологической основы для гибкого взаимодействия между обучающимися и преподавателями;

-обеспечение немедленной реакции на действия обучающихся;

-возможность комбинирования различных форм представления информации: текстовая, графическая, видео, аудио, анимация;

-возможность адаптации учебного курса к индивидуальным особенностям обучающихся;

-предоставление обучающимся права управлять размером и очередностью выдачи порций учебного материала.

Выбор технологии построения АОК определяется численностью и размещением обучающихся, требованиями интерактивности их общения с преподавателем, организацией порядка предоставления материала,

способами контроля качества обучения, производительностью и надежностью АОК.

Каждый АОК должен включать следующие компоненты:

-обучающийся – любой пользователь системы обучения независимо от цели, формы и срока обучения;

-инструктор, чьи основные функции заключаются в том, чтобы направлять обучающегося на данном этапе обучения и контролировать процесс обучения, т.е. помогать при необходимости.

-библиотека знаний - совокупность источников информации, которые могут использоваться в процессе обучения (текстовые, графические материалы, аудио-, видеоинформация, 2D и 3D модели систем, агрегатов и т.д.);

-модуль доставки знаний - совокупность средств и способов донесения информации до обучающегося в удобном для восприятия виде. Наиболее эффективной формой представления информации является мультимедийная, представляющая собой сочетание текста, неподвижных и подвижных изображений и (при необходимости) звуковых эффектов и речи;

-модуль оценки и контроля, позволяющий получить определенный результат (показатель), отражающий качество усвоения знаний (навыков, умений). Результатом работы системы контроля являются сведения об уровне знаний конкретного обучающегося на текущий момент, на основе которых преподаватель управляет процессом обучения;

-журнал записей, который содержит информацию об обучающихся и их продвижении в изучении предлагаемого материала.

Все полученные оценки обучаемого архивируются и позволяют осуществлять анализ усвоения программы обучения и формировать предложения по устранению недостатков.

При внедрении АОК в учебный процесс необходимо, чтобы не осуществлялась подмена традиционных методов обучения эксплуатирующего персонала. При этом информационные технологии должны позволять совершенствовать процесс обучения и повышать его эффективность на каждом из этапов подготовки, используя огромный положительный опыт лучших школ высшего профессионального образования.

Внедрение современных информационных технологий в образовательный процесс подготовки эксплуатирующего персонала позволяет на качественно новом уровне изучать устройство и принцип действия современных УТО, приобретать практические навыки выполнения типовых технологических операций как индивидуально, так и в составе расчетов [8,12]. Кроме того, это позволяет формировать навыки управления подчиненным эксплуатационным персоналом при реализации процессов эксплуатации. Внедрение компьютерных продуктов (виртуальных образцов систем, агрегатов, объектов и т.д.) позволяет существенно снизить затраты

на учебно-материальную базу образовательного процесса, выполнить требования руководящих документов по созданию учебно-тренировочных средств одновременно с созданием новых образцов сложной техники, сэкономить ресурс штатного оборудования, а также повысить качество образовательного процесса.

Использованные источники:

1. Грешных А.А., Комарова М.Е., Кудряков С.А. Тренировка зрительного восприятия информации у работников диспетчерских и оперативных служб.//Проблемы управления рисками в техносфере. № 1, т.21, 2012, с. 121-128.
2. Кудряков С.А., Комарова М.Е. ДГС. Методика совершенствования навыков эффективного поведения.- Санкт-Петербург: Из-во «Свое издательство», ISBN 978-5-4386-0085-5, 2011, 146 с.
3. Кудряков С.А. Актуальные аспекты психологической безопасности личности и общества//Здоровьесберегающее образование, №1, 2013, с.98-101.
4. Кудряков С.А. Ловушка парапрофессионализма в системе подготовки инженерных кадров.//Бизнес технологии в России: теория и практика: Материалы международной научно-практической конференции. Саратов,(14 апреля 2015), - Саратов: ЦПМ «Академия бизнеса», с.36-39
5. Кудряков С.А. Размышления о виртуальной истории, или куда бежит «Идиот»?// КЛИО, №1, 2013, с. 135-138.
6. Кудряков С.А., Волков Г.А., Сергеев О.Е. Транспрофессиональная подготовка специалистов в современных условиях и обеспечение эффективности, комфорта и безопасности развития личности и общества.// Социально–психологические, педагогические и медико–психофизиологические проблемы модернизации общества на евразийском пространстве: Материалы научно–практической конференции 28–29 ноября 2013 г. / Под ред. Т.В. Орловой, М.Ю. Спириной, А.А. Торопыгиной. Часть вторая. — СПб.: МИЭП при МПА ЕврАзЭС, 2013., с.83-92.
7. Кудряков С.А., Книжниченко Н.В., Остапченко Ю.Б., Беляев С.А. Пути повышения эффективности профессиональной подготовки и переподготовки специалистов службы ЭРТОС.// Бизнес технологии в России: теория и практика: Материалы международной научно-практической конференции. Саратов,(14 апреля 2015), - Саратов: ЦПМ «Академия бизнеса», с.33-36
8. Кудряков С.А., Остапченко Ю.Б., Шаповалов Е.Н., Романцев В.В. Транспрофессиональная подготовка современных специалистов: миф или реальная необходимость. // Известия СПбГЭТУ "ЛЭТИ", №8, 2014. - с.94-98.
9. Кудряков С.А., Ситников В.Л., Солодухин А.И. Психологические и приборные методы контроля состояния оператора в реальном времени.

//Человек и транспорт (Психология. Экономика. Техника): Материалы II Международной научно-практической конференции. СПб.: ПГУПС, 2012. с. 184-190.

10. Кудряков С.А., Станкевич П.В., Ситников В.Л. Психологическая безопасность как основа стабильного развития личности и общества.// Психолого-педагогические проблемы формирования единого евразийского пространства.- СПб.: МИЭП, 2012, с.52-59.

11. Кудряков С.А., Ткачев В.Р., Трубников Г.В., Кисличенко В.И. Беспилотные авиационные системы./Под ред. Кудрякова С.А. . СПб.: Свое издательство, 2015, -121 с.

12. Остапченко Ю.Б., Кудряков С.А., Романцев В.В., Беляев С.А. Проблемы профессиональной подготовки специалистов для эксплуатации сложных технических объектов в современных условиях // Известия СПбГЭТУ "ЛЭТИ", №8,2014. - с.90-94.

13. Остапченко Ю.Б., Кудряков С.А., Шаповалов Е.Н. Актуальные проблемы профессиональной подготовки специалистов для сложных технических объектов на примере космодрома Байконур.// Социально–психологические, педагогические и медико–психофизиологические проблемы модернизации общества на евразийском пространстве: Материалы научно–практической конференции 28–29 ноября 2013 г. / Под ред. Т.В. Орловой, М.Ю. Спириной, А.А. Торопыгиной. Часть вторая. — СПб.: МИЭП при МПА ЕврАзЭС, 2013., с.136-146.

14. Шаповалов Е.Н., Кудряков С.А. Эксплуатация авиационных и ракетно-космических систем: нужна ли единая теория?: Материалы III международной научно-практической конференции "Человек и транспорт. Эффективность. Безопасность. Эргономика" (15-18 сентября 2014 г., Санкт-Петербург). - СПб.: ПГУПС, 2014. - с. 361-364.

Павлюкова Е.С.

студент

ЛГТУ

Россия, г. Липецк

ИЗМЕНЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО СТАТУСА ЖЕНЩИНЫ В СВЯЗИ С НОВОЙ СИСТЕМОЙ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ В XIX В.

К концу XIX в. В России существовала разветвленная система среднего женского образования: девочки могли учиться в женских закрытых институтах Мариинского ведомства, пансионах, епархиальных училищах, гимназиях. Полученное ими образование меняло их положение как в семье, так и в обществе.

Значение матери-воспитательницы, от которой зависит будущее новых поколений, признавалось обществом и раньше. Именно то новое, что было

признано семьей, завоевывало прочные позиции в обществе. Благодаря растущему числу учебных заведений, резко увеличивалось число женщин-педагогов - гувернанток, учительниц, классных дам и т.п. Роль педагога считалась достойным способом заработка для женщин, была привычной для русского общества по крайней мере с первой трети XIX в. И не вызывала протеста. В меньшей мере был распространен литературный труд – переводчиц и писательниц.

Кризис традиционного общества сопровождался тектоническими переменами в положении женщины. Наряду с этим женщины с середины XIX в. овладевали исконно «мужскими» профессиями и становились журналистками, телеграфистками, секретарями, фельдшерами, фармацевтами, врачами, канцеляристами, счетоводами, кассирами, продавцами, агрономами и мн. др. Подобные перемены повлекли за собой изменения в законодательстве, закрепив тем самым новое положение женщины в обществе.

Характерно при этом, что женщинам удавалось быстро отвечать на вызовы времени, захватывая позиции в новых профессиях, связанных с развитием техники. Так, согласно переписи 1897 г. среди 515 петербургских фотографов насчитывалось 43 женщины, для которых эта профессия стала основным средством заработка.

Семьи с разным материальным достатком и образовательным уровнем, предчувствуя огромные перемены, ощущали необходимость подготовить своих дочерей к будущей трудовой жизни и стремились дать им образование. Прежде основные попечения матери были связаны с подготовкой приданого, поиска достойного жениха. Теперь же к этим прибавляются новые заботы. Об этом мы читаем во многих воспоминаниях XIX века. Показательно, что о подготовке девочек к возможной в будущем необходимости самой зарабатывать себе на хлеб беспокоились не только в бедных, но и в процветающих купеческих семействах. С другой стороны, стремление к непривычному, не принятому обществом вызывало разлад в семье (в воспоминаниях не раз описывались ситуации, когда стремление девушки уехать из провинции в столицу или за границу, чтобы получить образование, вызывало противостояние в семье, конфликт поколений).

Изменение статуса женского образования в обществе, самого образовательного уровня женщин неизбежно приводили к изменениям самой семьи. Образованная женщина, способная сама обеспечить себя и своего ребенка, предъявляла к браку повышенные требования. Женщины стали позже выходить замуж, появляются новые типы семьи: гражданский брак, жизнь в коммунах, фиктивные браки. Увеличилось число одиноких женщин. Девушка, стремившаяся к продолжению образования (в частности, и за границей), но не встречавшая поддержки родителей, вступала в фиктивных брак, который позволял ей исполнить мечту, о чем, мы, например, читаем в воспоминаниях С.В. Ковалевской. Прежде девушки неизбежно повторяли

жизненный путь своих матерей и бабушек, теперь же их судьбы выстраивались иначе. Эти быстрые перемены нашли отражение в художественной литературе (например, А.П. Чехов «Невеста»). Порой борьба за эмансипацию заводила женщин слишком далеко, принимая даже уродливые формы.

Возможность получить образование и заниматься профессиональной деятельностью давала женщинам возможность выбора - создать семью, посвятить себя профессии или постараться совместить то и другое. Женщины получили возможность прожить разные жизни в одной судьбе: получить образование, работать, затем выйти замуж и родить детей.

Получение образование в социальном плане позволяло женщине стать наравне с мужчинами. Однако при доступности женщинам многих профессий гендерной неравенство принимало иные формы и являлось более умозрительным, чем это было в реальной жизни. Так, нередко от женщин требовался более высокий образовательный ценз, чем от мужчин, а заработок при этом был меньше. Все новое, связанное с положением женщины, утверждалось с большим трудом, преодолевая огромное общественное сопротивление.

Роль катализатора в увеличении доли профессионального женского труда сыграли русско-японская и Первая мировая войны, которые необратимо ускорили процесс феминизации многих профессий. К 1910 году на трех работающих мужчин приходилась одна работающая женщина, что для общества, сохранявшего во многом патриархальные черты, является высоким показателем.

Патрушев С. Б., к.т.н.

доцент, преподаватель

Неверова Е.В.

директор, преподаватель

Новосибирский государственный университет

экономики и управления «НИНХ»

Бизнес-колледж

Россия, г. Новосибирск

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА КАЧЕСТВЕННОГО ОБУЧЕНИЯ В БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖЕ НГУЭУ «НИНХ»

Аннотация

В статье рассматриваются примеры реализации принципа качественного обучения в Бизнес-колледже Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ» при реализации программ подготовки специалистов среднего звена.

Ключевые слова: способ обучения, обучающий, обучающийся, принцип качественного обучения.

Рассмотренный авторами принцип качественного обучения [1, 4] заключается в том, что: *Мастерство (преподавателя) порождает Заинтересованность (студента в обучении), Заинтересованность порождает Мотивацию (к обучению), Мотивация порождает Мастерство (в конечном счете, обучающийся становится обучающим).*

В соответствии с такой формулировкой принципа качественного обучения, коллектив колледжа убежден в том, что студент, получающий глубокие знания в любой сфере человеческой деятельности по программам подготовки специалистов среднего звена, завтра может стать грамотным специалистом, методистом или преподавателем. При таком подходе к подготовке специалистов становятся очевидными все грани развития как обучающего (отражая мастерство преподавателя), так и обучающегося (отражая мастерство выпускника). Исходным же моментом в развитии подобного взаимодействия являются: общность принятых концептуальных подходов к подготовке кадров и удовлетворение потребностей личности в получении профессионального образования.

В качестве одного из примеров реализации принципа качественного обучения в Бизнес-колледже Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ» приведем работы студентов второго и четвертого курсов, изучающих дисциплину «Компьютерная графика и мультимедийные технологии», в том числе по индивидуальной траектории обучения, в соответствии с рабочим учебным планом специальности 09.02.05 «Прикладная информатика (по отраслям)».

На областной научно-практической конференции «Студент и IT-технологии: вчера, сегодня, завтра» среди обучающихся профессиональных образовательных учреждений Новосибирской области, проводимой в апреле текущего учебного года соответствии с планом работы Министерства труда, занятости и трудовых ресурсов Новосибирской области на первый квартал 2015 года, были представлены и получили признание следующие исследовательские работы:

- студента четвертого курса В.Е. Волкова - «Разработка Web-движка для создания 3D-приложений», «Разработка интервального калькулятора в среде JavaScript с применением HTML5 и CSS» (присуждено 1 место) [2];

- студента второго курса В.Д. Родионова – «ActionScript и его применению в учебном процессе - «Аффинные преобразования на плоскости» (победа в номинации «Творческие способности»);

- студента четвертого курса И.В. Соловейчика - «Электронный учебник по компьютерной графике».

Принцип работы разработанного 3D web-движка (рисунок 1) заключается в том, что задается интервал времени, через который все время обновляется полотно (canvas) и «параллельно» выполняются преобразования всех точек, всех 3-D объектов.

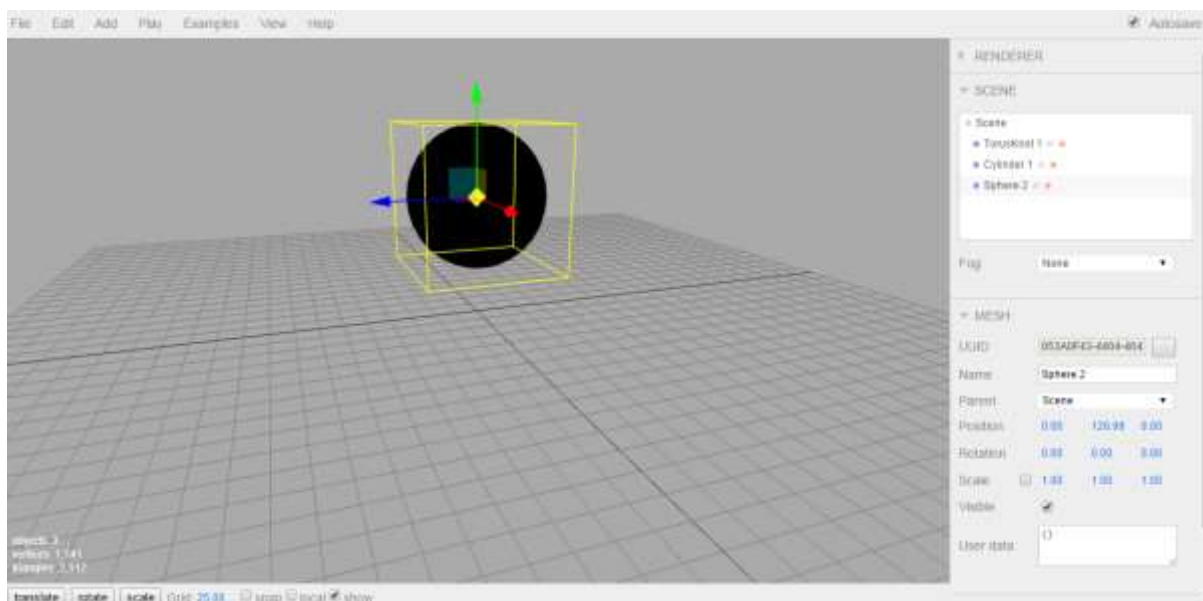


Рисунок 1 – Модель шара под управлением 3D web-движка

Тестовая программа по проверке знаний студентов аффинных преобразований (рисунок 2), является примером передачи опыта студента второго курса по самостоятельному изучению объектно-ориентированного языка программирования ActionScript и его применению в учебном процессе, как пример методической работы.



Рисунок 2 – Фрагмент тестовой программы

Данный язык программирования, как один из диалектов ECMAScript, добавляет интерактивность, обработку данных и многое другое в содержимое Flash-приложений. Указанные особенности ActionScript позволили студенту использовать его для написания тестовых программ для некоторых дисциплин программы подготовки специалистов среднего звена.

Электронный учебник по компьютерной графике (рисунок 3) создан с помощью технологий HTML, CSS, JavaScript, набора компонентов Twitter Bootstrap.

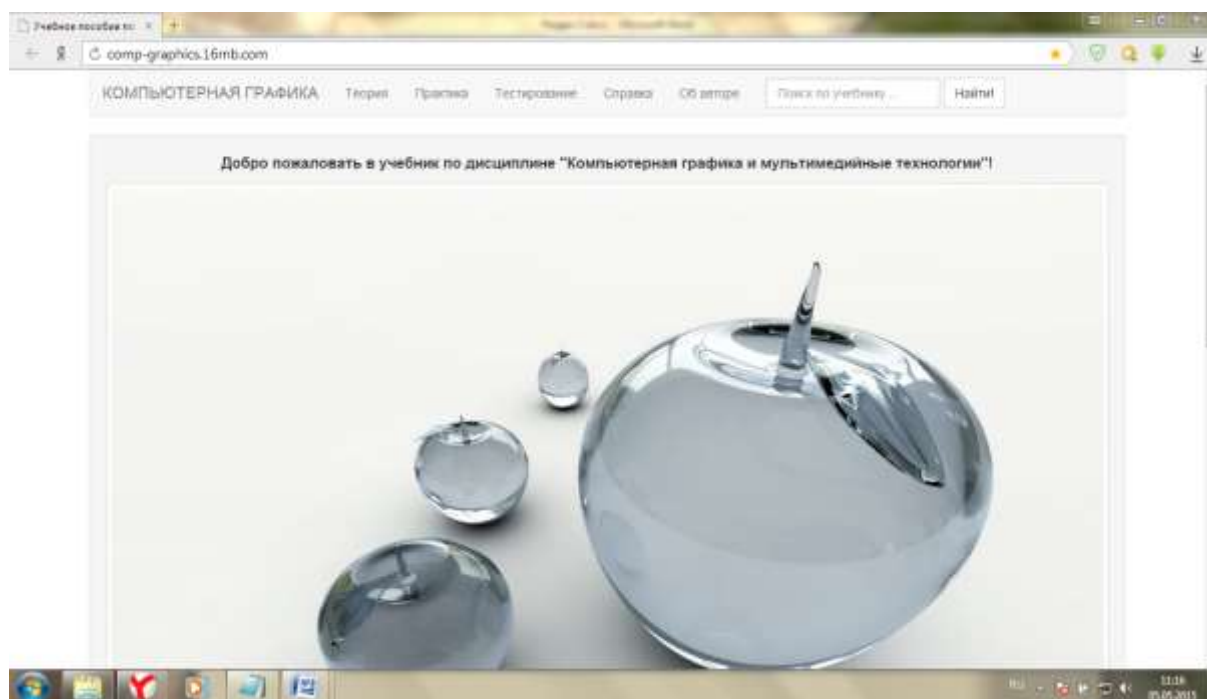


Рисунок 3 – Вид учебника на компьютере (ОС Windows 7)

При его создании использованы CSS-стили, JS-скрипты фреймворка Bootstrap. Учебник содержит разделы «Теория», «Практика» (на русском и английском языках), «Тестирование», «Справка», «Об авторе», «Поиск», прототип учебника размещен в сети Интернет [3].

Для того чтобы пользоваться учебником, не обязательно находиться за компьютером. Можно воспользоваться и планшетом, а также смартфоном. Знания, которые постоянно накапливаются, будут доступны всегда и везде. Акцент учебника – корректное его отображение на устройствах с разными размерами экрана.

Все представленные на конференции нашими студентами работы являлись наглядным пособием демонстрации аффинных преобразований при самостоятельном изучении дисциплины «Компьютерная графика и мультимедийные технологии».

Достигнутому успеху способствовала инновационная организация научно-исследовательской работы студентов в Бизнес-колледже, авторитет преподавателя дисциплин профессионального цикла указанной специальности, заинтересованность и мотивационные начала для самостоятельного изучения студентами дополнительных разделов профессионального применения информационных технологий и прикладного программирования.

Использованные источники:

1. Патрушев С.Б., Неверова Е.В. Электронное периодическое издание «Экономика и социум». Современные науки и образование - Выпуск № 2(15) (апрель-июнь, 2015) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.iupr.ru>.
2. Студент и IT-технологии: вчера, сегодня, завтра [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nppk54.ru/450-student-i-it-tehnologii-vchera-segodnya-zavtra.html>.
3. Компьютерная графика [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://graph-book.ru>.

*Патрушев С. Б., к.т.н.
доцент, преподаватель
Неверова Е. В.
директор, преподаватель
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
Бизнес-колледж
Россия, г. Новосибирск*

ДИНАМИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР РАЗВИТИЯ СПОСОБА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПА КАЧЕСТВЕННОГО ОБУЧЕНИЯ

Аннотация

В статье рассматривается аксиоматический подход к внедрению новых технологий организации обучения в учреждениях среднего профессионального образования на основе принципа качественного обучения.

Ключевые слова: способ обучения, обучающий, обучающийся, принцип качественного обучения.

Среднее профессиональное образование (СПО) является качественно определенным элементом системы образования, призванным формировать стратегию в области подготовки и повышения профессиональной мобильности специалистов. В соответствии с Международной стандартной классификацией образования ЮНЕСКО [1, 50], СПО приравнивается к программам уровня МСКО 5, предназначенным для предоставления участникам профессиональных знаний и развития профессиональных навыков и компетенций. Как правило, программы уровня МСКО 5 связаны с практикой, профессиональной ориентацией и подготовкой учащихся к выходу на рынок труда. Развитие СПО сопряжено с наличием серьезных проблем, которые обусловлены как внешними, так и внутренними особенностями современного этапа деятельности образовательной системы. Разрешение многих проблем возможно при внедрении новых технологий организации обучения в учреждениях СПО на региональном уровне.

За основу рассуждений о подготовке высококвалифицированных специалистов среднего звена (как о способе их производства), в конечном счете, о способе обучения и о выполнении требований (в любой его части) федеральных государственных образовательных стандартов СПО, принята истматовская концепция о способе производства и определяющей роли производительных сил. Напомним, что в историческом материализме, под способом производства понимается этап исторического развития, который характеризуется определенным образом жизни на основе определенных технологий.

Принимая за исходные допущения о том, что способ обучения тождественен способу производства, а отношение обучающегося к обучению соответствует характеру и уровню мастерства обучающих и наоборот, вводим следующие аксиомы. При этом понятие *Обучающий* принимается тождественным понятию «производительные силы», а понятие *Обучающийся* принимается тождественным понятию «производственные отношения» в смысле отношения обучающегося к обучению.

Аксиома 1. Способ обучения отражает этап исторического развития общества, характеризующийся определенным образом жизни на основе определенных технологий.

Аксиома 2. Обучающий и обучающийся являются взаимопределяющими сторонами способа обучения.

Аксиома 3. Одну сторону обучения составляют обучающие, другую – обучающиеся.

Тогда, в соответствии с местом и ролью СПО в нашей жизни, можно утверждать, опираясь, в том числе, на вводимые аксиомы, что способ обучения - есть способ производства высококвалифицированных специалистов, в котором можно выделить основные элементы.

Структуру программы подготовки специалистов среднего звена с динамикой развития взаимоотношений образующих ее элементов (студент, преподаватель) в образовательных учреждениях СПО нагляднее представить с помощью тетраэдра способа обучения (рисунок 1).

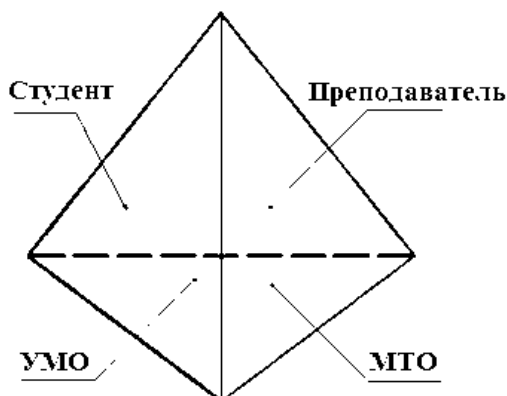


Рисунок 1 - Тетраэдр способа обучения

К составляющим способа обучения авторы относят также и учебно-методическое обеспечение (УМО), и материально-техническое обеспечение (МТО). Тетраэдр, как правильный многогранник (все грани которого являются смежными), отражает всю полноту функциональной взаимосвязи элементов способа обучения. Например, показатели профессиональной деятельности преподавателя зависят от заинтересованности студентов в обучении, от состояния учебно-методических комплексов, от состояния элементов технического обеспечения учебного процесса:

$$\text{ПРЕПОДАВАТЕЛЬ} = f(\text{СТУДЕНТ}, \text{УМО}, \text{МТО}).$$

Аналогично,

$$\text{СТУДЕНТ} = f(\text{ПРЕПОДАВАТЕЛЬ}, \text{УМО}, \text{МТО}),$$

$$\text{УМО} = f(\text{ПРЕПОДАВАТЕЛЬ}, \text{СТУДЕНТ}, \text{МТО}),$$

$$\text{МТО} = f(\text{ПРЕПОДАВАТЕЛЬ}, \text{СТУДЕНТ}, \text{УМО}).$$

И все же, из представленных составляющих способа обучения выделяются определяющие, основные – это Преподаватель и Студент. Их отношения друг к другу представляются следующими.

Опираясь на идею о равноправии выбранных составляющих, в основе которой лежит *Аксиома 2*, следует рассматривать в качестве определяющей стороны как обучающего, так и обучающегося (рисунок 2), которые, в конечном счете, определяют формулируемый принцип качественного обучения.

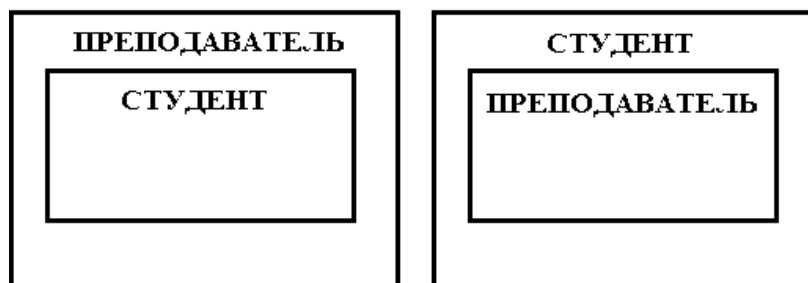


Рисунок 2 - Определяющие стороны способа обучения

Принцип качественного обучения отражает динамический характер развития способа обучения и заключается в том, что:

Мастерство (преподавателя) порождает Заинтересованность (студента в обучении), Заинтересованность порождает Мотивацию (к обучению), Мотивация порождает Мастерство (в конечном счете, обучающийся становится обучающим).

Принцип качественного обучения способствует определению качественных ступеней развития как обучающего (отражая мастерство преподавателя), так и обучающегося (отражая мастерство выпускника), посредством национальной рамки квалификаций, определенной (по ФИРО) в качестве показателей профессиональной деятельности человека на каждой ступени профессионального образования [2, 2].

Из принципа качественного обучения вытекает формула успешного обучения, как операция пересечения множеств, отражающих показатели мастерства обучающего, интерес обучающегося к обучению, совершенство учебно-методических комплексов, современность элементов технического обеспечения учебного процесса.

Исходным моментом в развитии подобного взаимодействия является: общность принятых концептуальных подходов к подготовке кадров и удовлетворение потребностей личности в непрерывном образовании. При этом предполагается последовательная ориентация деятельности образовательных учреждений на социально-экономическое развитие региона, местные рынки труда и запросы граждан, что, несомненно, будет способствовать повышению престижности СПО и его доступности в нашем регионе.

Использованные источники:

1. Международная стандартная классификация образования МСКО 2011 ЮНЕСКО, - 89 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://msuce.ru/universityabout/UMO-ASV/dokumenty/intrerdok/MSKO-2011.pdf>.
2. Национальная рамка квалификаций Российской Федерации. – М.: ФГУ «ФИРО», Центр начального, среднего, высшего и дополнительного профессионального образования, 2010. – 7 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.labrate.ru/discus/messages/6730/_____35755.pdf.

*Рамазанова Д.Э.
магистрат 2 курса
ДГТУ*

Республика Дагестан, г. Махачкала

БЮДЖЕТНЫЕ СРЕДСТВА КАК ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В Российской Федерации ведущим источником финансирования расходов на образование являются средства бюджета. Из федерального бюджета финансируется содержание образовательных учреждений федерального ведения, осуществление федеральных образовательных программ; образовательные субвенции в пределах трансфертов нуждающимся в финансовой поддержке регионам. Деятельность образовательного учреждения финансируется в соответствии с законодательством [1].

По данным Федерального казначейства по состоянию на 1 января 2014 г. процент кассового исполнения от уточненной росписи составил 99,2 % [3].

Одним из ключевых направлений повышения эффективности использования средств федерального бюджета, расходуемых в 2013 году на образование, стало развитие механизма нормативно-подушевого финансирования (НПФ) программ высшего профессионального образования.

Указанный механизм направлен на установление единых прозрачных нормативов финансирования образовательных программ высшего образования с учетом отраслевой и региональной специфики.

В 2013 году в рамках осуществления поэтапного перехода к НПФ образовательных программ высшего профессионального образования и в целях исполнения задач по переходу на финансовое обеспечение выполнения государственного задания на оказание государственных услуг высшего профессионального образования с использованием механизма определения нормативных затрат, определенных указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки», приказом Минобрнауки России от 2 августа 2013 г. № 638 утверждена Методика определения нормативных затрат на оказание государственных услуг по реализации имеющих государственную аккредитацию образовательных программ высшего образования по специальностям и направлениям подготовки» (далее – Методика).

Начиная с формирования бюджета на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов разработанная Методика позволит учесть особенности реализации образовательных программ, а также характеристики образовательных организаций, оказывающие влияние на величину нормативных затрат (в том числе географическое положение, право организаций самостоятельно разрабатывать и утверждать образовательные стандарты, индивидуально установленные для образовательных организаций соотношения численности преподавателей и студентов и др.) при формировании объемов финансового обеспечения государственного задания [4].

Бюджетные ассигнования федерального бюджета по разделу «Образование» представлены в таблице:

Таблица - Бюджетные ассигнования федерального бюджета по разделу «Образование» (млрд. рублей)

Наименование	2013 год	2014 год	2015год	2016 год
Дошкольное образование	57,2	16,3	5,5	5,7
Общее образование	66,4	21,4	19,6	13,5
Начальное профессиональное образование	4,5	0,0	0,0	0,0
Среднее профессиональное образование	4,4	9,3	9,4	9,9
Высшее и послевузовское профессиональное образование	466,1	482,9	515,3	536,8

Как видно по данной таблице, преобладающей сферой бюджетных ассигнований является высшее и послевузовское профессиональное образование. Следует отметить, что с каждым годом наблюдается рост объема ассигнований примерно на 4%.

При этом на реализацию государственной поддержки развития кооперации российских образовательных учреждений высшего профессионального образования предусматриваются бюджетные ассигнования в объеме 5,7 млрд. рублей в 2014 году, 6,6 млрд. рублей в 2015 году, 6,6 млрд. рублей в 2016 году, а на финансирование грантов Правительства Российской Федерации, выделяемых для государственной поддержки научных исследований, проводимых под руководством ведущих ученых в российских образовательных учреждениях высшего профессионального образования предусмотрены ассигнования в объеме 3,1 млрд. рублей в 2014 году, 2,4 млрд. рублей в 2015 году, 2,4 млрд. рублей в 2016 году.

В 2013 году внедрены новые инструменты «настройки» системы высшего образования под потребности экономики образовательных услуг, обеспечено повышение уровня доступности высшего образования, в том числе в рамках совершенствования финансовых инструментов развития высшего образования. Минобрнауки России совместно с отраслевыми министерствами и ключевыми работодателями были разработаны необходимые нормативные и организационные механизмы, позволяющие учесть потребности регионов и отраслей в подготовке кадров, внедрены новые принципы распределения контрольных цифр приема (КЦП).

В 2013 году были определены центры ответственности, формирующие общие политики по определению объемов и структуры подготовки по закрепленным за ними направлениями подготовки и специальностям.

Регионы получили реальную возможность влиять на решения по распределению бюджетных мест в вузах, расположенных на их территории. Общий объем КЦП был разделен на федеральную часть, которая распределяется между всеми вузами России, и региональную часть, на которую могут претендовать вузы и филиалы, расположенные в пределах конкретного региона. Региональная часть для бакалавриата и специалитета, сохраненная на уровне прошлого года, составила 70% общего объема КЦП, для магистратуры – 30%. Регионы при распределении своей части отдавали предпочтение направлениям и специальностям, востребованным экономикой, промышленностью и социальной сферой. Из федеральной части, распределяемой абсолютно прозрачно на конкурсной основе, бюджетные места получили вузы, обладающие высоким образовательным и научным потенциалом, реализующие образовательные программы совместно с работодателями.

При распределении контрольных цифр приема их общий объем сохраняется в последние несколько лет на одном уровне (тем самым

обеспечивается реализация государственной гарантии, закрепленной в Законе об образовании), однако изменяются пропорции.

В 2014 году общий объем при распределении КЦП составил 485 тыс., что на 1,2% меньше, чем в 2013 г., при этом уровень доступности увеличился на 4,4 % по сравнению с 2013 г. и составил 56,4 % от общего количества выпускников школ, что обусловлено уменьшением количества выпускников в 2014 г. (в 2013 г. количество выпускников школ в Российской Федерации составило 750 тыс., а в 2014 году – 726 тыс.).

Увеличилось количество мест на первом курсе в магистратуру (в 2013 году – на 20 %, в 2014 году – еще на 2 %), сократилось на первом курсе бакалавриата и специалитета (в 2013 году – на 3 %, в 2014 г. – еще на 1,8 %).

По инженерным специальностям государственный заказ вырос в 2013 году на 5,3%, в 2014 году – еще на 1,4 %, при этом в ведущих вузах – на 7,3% в 2013 году, и на 5,3% в 2014 году. При этом по экономике и управлению объемы КЦП уменьшены на 19,8 % в 2013 году и еще на 20,9 % в 2014 году [4].

Увеличение КЦП по инженерным направлениям подготовки (специальностям) в 2013 году произошло в 49 регионах, в 2014 году – в 61 регионе. В части регионов произошло уменьшение КЦП из-за сокращения запроса со стороны работодателей и низких показателей эффективности деятельности региональных вузов.

Использованные источники:

1. Шестопалова Е.В., Евстегнеева Т.А., Воронина А.В., Попов Е.Н. Финансирование высших учебных заведений в новых условиях хозяйствования //Обзор информации НИИВО, 2010. Вып. 4.
2. Наука России в цифрах: 2014. Краткий стат. сборник. / ЦИСН. М., 2014
3. Отчёт Министерства образования и науки Российской Федерации за 2013 год и задачах на 2014 г

*Рыщанова С.М.
старший преподаватель
Габдуллина Д.
студент
специальность Математика
КГУ имени А. Байтурсынова
Казахстан, г. Костанай*

К ВОПРОСУ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ

Аннотация: рассматриваются умения и навыки, которыми должен владеть будущий специалист. Рассматриваются вопросы формирования творческой личности, способной к саморазвитию, умеющего пользоваться самообразованием как средством непрерывного образования.

Ключевые слова: самообразование, коммуникация, новые технологии, планирование и самоконтроль.

Для профессионального становления будущего специалиста, эффективной работы в будущем студент в стенах вуза должен приобрести следующие умения и навыки:

1. Планирование и самоконтроль

Планирование-постановка целей, составление графика, определение приоритетов для выполнения работы. Самоконтроль – необходимый компонент самой деятельности, который осуществляет её исполнение на личностном уровне.

2. Оценка

Оценка- умение оценить не только свою выполненную работу, но и работу своих однокурсников, а в будущем своих коллег.

В вузе наиболее оптимальным вариантом оценивания является рейтинговая система контроля, которая развивает у студентов самооценку собственной деятельности. Основные преимущества рейтинговой системы контроля:

- оценка не зависит от характера межличностных отношений преподавателя и студента;

- стимулируется процесс познания -конечный итог определяется в виде суммирования всех набранных баллов. Студент имеет возможность следить за своим местом в рейтинговом списке и постепенно, накапливая баллы, повышать свой рейтинг;

- студент сам может выбирать стратегию своей деятельности благодаря тому, что перечень видов деятельности и их балльный вес известны заранее;

- приобретается опыт позитивной конкуренции со сверстниками, что поможет ему подготовиться к самостоятельной жизни в условиях рыночной экономики.

3. Коммуникация.

Коммуникативная компетентность – способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми, умение слушать, читать, понимать и правильно интерпретировать смысл полученной информации. Если не достигается взаимопонимание, то коммуникация не состоялась. Чтобы убедиться в успехе коммуникации, необходимо иметь обратную связь о том, как люди вас поняли, как они воспринимают вас, как относятся к проблеме.

Причинами плохой коммуникации могут быть:

- стереотипы – упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуаций;

- неверный выбор стратегии и тактики общения;

- ошибки в построении высказываний: неправильный выбор слов, нелогичность, слабая убедительность;

- пренебрежение фактами, т. е. привычка делать выводы-заклучения при отсутствии достаточного числа фактов;

- плохие отношения между людьми, поскольку если отношение человека враждебное, то трудно его убедить в справедливости вашего взгляда;

- склонность отвергать все, что противоречит собственным взглядам, что ново, необычно.

4. Умение логически мыслить.

Оценка и выдвижение логических аргументов с использованием как индуктивного, так и дедуктивного методов.

5. Принятие решений.

Для принятия решения необходим выбор, поиск возможных решений, умение анализировать, предвидеть последствия того или иного решения. Принятие решения требует самостоятельности мышления и действия, которое формируется в результате непрерывной практики решения проблем при выборе альтернатив. Вузовская образовательная система должна гарантировать сформированность у студентов основной компетенции- умения видеть и решать проблемные задачи.

6. Владение новыми технологиями

Особо значение в современной жизни приобретают компетенции, связанные с возникновением общества информации. Владение новыми информационными технологиями, понимание их применения, их силы и слабости. Критическое отношение к распространяемой по каналам СМИ информации и рекламе.

7. Умение учиться.

Умение учиться- владение навыками, способствующими приобретению новых знаний.

Знания, умения, навыки, убеждения нельзя передавать от преподавателя к студенту так, как передаются материальные ценности. Каждый студент овладевает ими путём самостоятельного познавательного труда и критического анализа.

Прежде всего, необходимо научиться приобретать знания. В современном мире общий культурный уровень является фундаментом для непрерывного образования на протяжении всей жизни.

Эффективность процесса познания определяется качеством преподавания и самостоятельной познавательной деятельностью самих студентов. Эти два понятия очень тесно связаны, но следует выделить самостоятельную работу как ведущую и активизирующую форму обучения.

Самостоятельная работа – это целенаправленная, внутренне мотивированная работа самих студентов, которая выполняется без непосредственного участия преподавателя, при этом студенты сознательно стремятся достигнуть поставленной цели. Самостоятельная работа в вузе требует от студента достаточно высокого уровня самосознания, самодисциплины, ответственности, и доставляет ему удовлетворение, как процесс самосовершенствования и самосознания.

Если человек живёт в состоянии наивысшего интеллектуального напряжения, то он меняется, формируется как личность высокой культуры. Именно самостоятельная работа вырабатывает высокую культуру умственного труда, которая формирует потребность в самостоятельной деятельности, стремление вникнуть в сущность вопроса, смотреть в корень нерешенных проблем. В процессе такого труда наиболее полно выявляются индивидуальные способности студентов, их наклонности и интересы, которые способствуют развитию умения анализировать факты и явления, учат самостоятельному мышлению, которое приводит к творческому развитию и созданию собственного мнения, своих взглядов, представлений, своей позиции.

Функции самостоятельной работы: воспитания; образования; развития; профессиональной подготовки.

Самостоятельность – как характеристика деятельности студента в конкретной учебной ситуации представляет собой постоянно проявляемую способность достигать цель деятельности без посторонней помощи. Процесс познания, направленный на выявление сущности и содержания изучаемого подчиняется строгим законам, определяющим последовательность познания: знакомство, восприятие, переработка, осознание, принятие. Нарушение последовательности приводит к поверхностным, неточным, неглубоким, непрочным знаниям, которые практически не могут реализоваться. В современной дидактике под самостоятельностью как важным личностным качеством понимают систему навыков сознательной самоорганизации. Самоорганизация – свойство личности мобилизовать себя, целеустремлённо, активно использовать все свои возможности для достижения промежуточных и конечных целей, рационально используя при этом время, силы, средства.

Учебно-воспитательный процесс в вузе должен быть направлен на формирование у студентов потребности к систематическому самосовершенствованию, развитию способностей. Только тогда можно сформировать творческую личность, способную к саморазвитию, умеющего пользоваться самообразованием как средством непрерывного образования.

Использованные источники:

1. Лернер И.Я. Дидактические основы методов обучения.-М.,1980
2. Педагогика и психология высшей школы под редакцией Самыгина С.И., Ростов-на Дону «Феникс», 1998 год.
3. Янушкевич Ф. Технология обучения в системе высшего образования.- М.,1984

Рыщанова С.М.
старший преподаватель
Ушкова Л.
студент 3-го курса
КГУ имени А. Байтурсынова
Казахстан, г. Костанай

ВЫБОРОЧНЫЙ МЕТОД. ЭМПИРИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Аннотация: рассматриваются основные понятия и задачи математической статистики, различные способы отбора. Дано понятие эмпирической функции, ее свойства.

Ключевые слова: генеральная совокупность, выборка, полигон, гистограмма, эмпирическая функция.

Предметом математической статистики является изучение случайных величин по результатам наблюдений. Основными задачами математической статистики является оценка вида неизвестного распределения, оценка параметров известного распределения, оценка интервала, в который может попасть случайная величина и т.д. В математической статистике законы распределения случайных величин и их числовые характеристики приходится определять из опыта. Полученные по опытным данным законы распределения называются статистическими (эмпирическими).

Множество объектов, отобранных для исследования называется выборочной совокупностью (выборкой), а множество объектов, из которого взята выборка называется генеральной совокупностью. Количество объектов в выборке называется объемом выборки.

Выборка, правильно представляющая пропорции генеральной совокупности, называется репрезентативной. Выборка называется повторной (бесповторной), если отобранный объект после исследования возвращается (не возвращается) в генеральную совокупность.

Существуют различные способы отбора:

1. *Простой случайный отбор*- объекты извлекают по одному из всей генеральной совокупности. При большом числе объектов пользуются таблицами случайных чисел или генератором случайных чисел (с использ. компьютера).

Например, если для исследования надо отобрать 10% объектов из 300 случайным способом, то выбираются 30 объектов.

2. *Механический*- генеральная совокупность делится на столько групп, сколько объектов должно войти в выборку, и из каждой группы отбирается один объект.

Например, если для исследования надо отобрать 20% объектов из 1000 механическим способом, то выбирается каждый 5-ый объект.

3. *Серийный отбор*- генеральная совокупность разбивается на части и выбирается одна или несколько частей, которые подвергаются сплошному обследованию

Например, генеральная совокупность разбита на 10 частей и из них отобрали 3 части для сплошного обследования. Это будет серийный отбор.

4. *Типический отбор*- объекты выбираются не из всей генеральной совокупности, а из каждой ее «типической части»

Например, если детали изготавливают на нескольких станках, то отбор производят не из всей совокупности деталей, а из продукции каждого станка в отдельности

При механическом, типическом и серийном способах отбора генеральная совокупность разбивается на части.

Пусть над с.в. X проведено n наблюдений т.е. из генеральной совокупности произведена выборка объема n . Наблюдавшиеся значения x_i признака X будем называть вариантами, одинаковые из них объединим в группы и оформим результаты в виде таблицы.

Статистическое распределение выборки устанавливает соответствие между наблюдаемыми значениями (вариантами) и их частотами или относительными частотами.

Статистический ряд состоящий из вариантов, расположенных в порядке убывания или возрастания называется ранжированным.

Ряды распределения удобно представлять в виде двух разновидностей: дискретного и интервального.

x_i	x_1	x_2	...	x_k
n_i	n_1	n_2	...	n_k
w_i	w_1	w_2	...	w_k

Табл.1

Здесь x_i – наблюдаемые значения, причем $x_1 < x_2 < x_3 < \dots < x_k$;

n_i - число наблюдаемых значений x_i , т.е. частота значения x_i в n опытах;

$w_i = \frac{n_i}{n}$ - относительная частота (частость) наблюдаемых значений признака X ,

k -число различных значений x_i .

$$\sum w_i = 1, \quad \sum n_i = n$$

Модой называется варианта с наибольшей частотой.

Медианой называется варианта, которая делит вариационный ряд на две части, равные по числу вариант.

Если число вариант нечетно, т.е. $n=2k+1$, то $M_e = x_{k+1}$;

При чётном $n=2k$ медиана $M_e = \frac{x_k + x_{k+1}}{2}$

Вариационным рядом называется ранжированный в порядке возрастания или убывания ряд вариантов с соответствующими им весами (частотами или частостями). Таблица 1 называется вариационным рядом.

При большом числе опытов (наблюдений) весь интервал значений X разбивают на несколько интервалов равной длины и подсчитывают число значений x_i , попавших в каждый интервал. Получаем интервальный ряд распределения

x_i	(a_0, a_1)	(a_1, a_2)	...	(a_{k-1}, b)
n_i	n_1	n_2	...	n_k
w_i	w_1	w_2	...	w_k

Табл.2

Интервал между наибольшими и наименьшими значениями x_i называется зоной рассеивания с.в. X . или размахом вариации:

$$R = x_{\max} - x_{\min}$$

Выборка называется сгруппированной, если все значения, попавшие в один и тот же i -ый интервал при расчетах принимать равным одному значению, а именно середине интервала. Графическим изображением содержания таблиц 1 и 2 является полигон частот и гистограмма. Полигон распределения строится для дискретного ряда, в случае интервального строится гистограмма. Полигоном частот называется ломаная, отрезки которой соединяют точки $(x_1; n_1), (x_2; n_2), \dots, (x_k; n_k)$

Гистограммой частот называется ступенчатая фигура, состоящая из прямоугольников с основаниями h и высотами $\frac{n_i}{h}$, где h -это длина интервала $(a_{i-1}; a_i)$, Если строим гистограмму относительных частот, то в этом случае высоты равны отношению $\frac{w_i}{h}$ (плотность относительной частоты). Гистограмма является статистическим аналогом плотности распределения. Площадь гистограммы относительных частот равна единице.

Эмпирической функцией распределения называют функцию $F^*(x)$, определяющего для каждого значения x относительную частоту события $X < x$. Интегральная функция распределения $F(x)$ определяет вероятность события $X < x$, а эмпирическая функция $F^*(x)$ определяет относительную частоту этого же события. Эмпирическая функция распределения выборки служит для оценки интегральной функции распределения генеральной совокупности. Для дискретного вариационного ряда эмпирическая функция распределения представляет собой разрывную ступенчатую функцию по аналогии с функцией распределения для ДСВ, только теперь по оси ординат вместо вероятностей располагаются частоты. Для интервального ряда имеем значения эмпирической функции распределения на концах интервала, соединив которые, получаем ломаную.

Свойства эмпирической функции:

1. Значения эмпирической функции принадлежат отрезку $[0, 1]$

2. $F^*(x)$ - неубывающая функция
 3. Если x_1 - наименьшая варианта, x_k - наибольшая , то $F^*(x) = 0$ при $x \leq$

x_1 ,

$$F^*(x) = 1 \text{ при } x > x_k$$

Пример. Дано статистическое распределение выборки

x_i	1	3	5	9
n_i	4	6	8	12

Найти значение эмпирической функции распределения $F^*(x)$ при $x=5$

Решение: Найдем объем выборки $n= 4+6+8+12=30$.

Число вариант, при которых наблюдалось значение признака меньшее

5, равно $4+6=10$, следовательно $F^*(x) = \frac{10}{30} = \frac{1}{3}$

*Сабиров А.Г., д.филос.н.
 профессор, заведующий кафедрой философии и социологии
 Елабужский институт
 ФГБОУ ВПО «Казанский федеральный университет»
 Россия, Республика Татарстан, г. Елабуга*

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЗНАНИЕВО-ОРИЕНТИРОВАННОГО И ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДОВ В ПРЕПОДАВАНИИ ДИСЦИПЛИН ГУМАНИТАРНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО МОДУЛЯ В ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ВУЗАХ

Аннотация. В статье рассмотрены механизмы реализации знаниево-ориентированного и практико-ориентированного подходов в преподавании дисциплин гуманитарного и экономического цикла в педагогических вузах России. Обоснована их взаимозависимость и взаимодополняемость.

Ключевые слова: знаниево-ориентированный подход, практико-ориентированный подход, взаимосвязь, преподавание, гуманитарные и экономические дисциплины, педагогический вуз.

В настоящее время актуальной является проблема внедрения инновационных подходов (лично-ориентированного, компетентностного, практико-ориентированного и т.п.) в преподавании гуманитарных и экономических дисциплин в вузах России. Данной проблеме посвящено немало работ (см., например, [1, 2, 3]. В них в значительной мере разработана методология применения данных подходов в системе российского высшего образования, методика обеспечения их

взаимосвязи с классическим, знаниево-ориентированным подходом. Вместе с тем, в данных работах в меньшей степени изучены механизмы обеспечения единства указанных подходов в преподавании гуманитарных и экономических дисциплин в российских педвузах. В данной статье предпринята попытка решить данную проблему. Некоторые способы ее решения нами были описаны уже ранее [4]. Статья подготовлена в ходе исполнения контракта с Министерством образования и науки РФ № 05.043.12.0016 от 23.05.2014 года.

В настоящее время в практике применения знаниево-ориентированного и практико-ориентированного подходов в преподавании гуманитарных и экономических дисциплин в педагогических вузах наметились противоречивые процессы. Большинство преподавателей-гуманитариев продолжают применять в преподавании своих дисциплин в основном знаниево-ориентированный подход. Он им более знаком, понятен и доступен. Другие преподаватели-гуманитарии (их меньшинство) стали все чаще использовать практико-ориентированный подход. Объясняют это они тем, что современное образование уже не ставит целью только получение обучающимися отдельных знаний, умений и навыков. Оно ориентировано в первую очередь на развитие способности и готовности обучающего осуществлять эффективную деятельность в различных видах жизнедеятельности. Они считают, что главное в современном образовании научить обучающихся, прежде всего, определенным умениям и навыкам. Их точку зрения наиболее адекватно выражают И.А. Фатеева и А.В. Сухорукова. Так И.А. Фатеева отмечает, что «программы с практической направленностью сориентированы главным образом на овладение практическими навыками, умениями, ноу-хау, необходимыми непосредственно для трудовой деятельности в той или иной сфере» [5]. В свою очередь А.В. Сухорукова пишет, что при компетентностном, практико-ориентированном подходе к образованию меняется роль самих знаний, «знания полностью подчиняются умениям. В содержание обучения включаются только те знания, которые необходимы для формирования умений» [6].

По нашему мнению, данная практика противоречит основным требованиям современного Профессионального стандарта педагога. Он предполагает использование в преподавании гуманитарных и экономических дисциплин как знаниево-ориентированного, так и практико-ориентированного подходов. Знаниево-ориентированный подход трактуется в нем как способ (процесс) передачи обучающимся необходимого объема гуманитарных и экономических знаний и обеспечение возможности осознания ими их значения и смысла. Практико-ориентированный подход, в свою очередь, понимается в нем как способ (процесс) развития у обучающихся способности и готовности на базе полученных знаний, умений и навыков осуществлять эффективную педагогическую деятельность в

различных образовательных учреждениях. Исходя из этого, необходимо сегодня в преподавании гуманитарных и экономических дисциплин обеспечить разумный баланс данных подходов. Важно понимать, что гуманитарные и экономические дисциплины в значительной степени ориентированы на формирование мировоззрения студентов, на овладение ими методологией познания и действия, на научение их умению рефлексировать. В процессе преподавания данных дисциплин необходимо исходить из того, что без хороших знаний не могут быть сформированы соответствующие умения и навыки («нет ничего практичнее, чем хорошая теория»). Важно в современном педвузе дать обучаемому фундаментальные знания. Однако также важно научить его использовать данные знания в своей жизненной практике, т.е., сформировать у него определенные навыки, умения, способности к трудовым действиям (теория, как известно, «суха, а древо жизни вечно зеленеет»). Поэтому необходимо совместить в преподавании гуманитарных и экономических дисциплин как знаниево-ориентированный, так и практико-ориентированный подходы. Это возможно сделать посредством обеспечения преподавания ряда базовых и вариативных гуманитарных и экономически дисциплин, а также изменения их целевых ориентаций.

Профессиональный стандарт педагога требует от будущего учителя знать «основы экологии, экономики, социологии», обеспечить «соблюдение правовых, нравственных и этических норм, требований профессиональной этики». Он ориентирован на формирование у будущих учителей «общекультурных компетенций и понимания места предмета в общей картине мира», обязывает их «владеть методами убеждения, аргументации своей позиции». Он предусматривает знание будущими учителями «истории, теории, закономерностей и принципов построения и функционирования образовательных систем, роль и место образования в жизни личности и общества» [7]. Исходя из требований Профессионального стандарта педагога необходимо в современных педвузах обеспечить преподавание следующих гуманитарных и экономических дисциплин: «Экология», «Экономика», «Социология», «Право», «Профессиональная этика», «Философия», «История», «Культурология», «Логика». Возможно изучение и некоторых других гуманитарных и экономических дисциплин (это зависит от конкретных обстоятельств и условий, в которых протекает образовательный процесс). Данные дисциплины разделяются на определенные группы: а) базовые («История», «Культурология», «Философия»), б) вариативные («Экология», «Экономика», «Социология», «Право», «Профессиональная этика», «Логика»). Кроме того, в преподавании данных дисциплин необходимо учесть специфику образовательного учреждения. В педагогических вузах содержание данных дисциплин должно быть, во-первых, гуманитаризировано (главным предметом изучения должен стать человек), во-вторых, приближено к образовательной практике.

В преподавании базовых гуманитарных и экономических дисциплин знаниево-ориентированный подход должен превалировать над практико-ориентированным подходом, и, наоборот, в преподавании вариативных гуманитарных и экономических дисциплин практико-ориентированный подход должен превалировать над знаниево-ориентированным подходом. Знаниево-ориентированный подход должен превалировать над практико-ориентированным подходом в преподавании таких гуманитарных и экономических дисциплин, как «История», «Культурология», «Философия». При изучении дисциплины «История» у обучаемого должны формироваться знания об основных этапах и закономерностях исторического развития мирового и российского общества для формирования патриотизма и гражданской позиции. При изучении дисциплины «Культурология» у обучаемого должны формироваться знания о способах работы в команде и толерантного отношения к представителям других культур и цивилизаций. При изучении дисциплины «Философия» у обучаемого должны формироваться знания об основах философского и социально-гуманитарного анализа для расширения и углубления своего научного мировоззрения. Практико-ориентированный подход должен превалировать над знаниево-ориентированным подходом в преподавании вариативных дисциплин гуманитарного и экономического модуля: «Философия образования», «Экономика образования», «Социология образования», «Правовые основы образовательной деятельности», «Этические основы образовательной деятельности». Изучение данных дисциплин должно обеспечить историко-образовательную, экономическую, социологическую, правовую и этическую подготовку обучаемого. Базовые и вариативные дисциплины гуманитарного и экономического модуля должны преподаваться на базе новой парадигмы: «человек – мир – «я» человека» (см. об этом подробнее [8]). В соответствии с ней, например, дисциплина «История» должна ориентироваться на изучение человека в культурно-историческом мировом и российском пространстве, дисциплина «Культурология» - человека в культурном многообразии мира, дисциплина «Философия» - человека в постмодернистском, информационном мире. В свою очередь дисциплины «Образование как историко-социальный феномен», «Экономика и управление образованием», «Социология образования», «Правовые основы образовательной деятельности», «Этические основы образовательной деятельности» должны быть посвящены изучению места и роли человека в соответствующей сфере общества или образования.

Совмещение в преподавании гуманитарных и экономических дисциплин знаниево-ориентированного и практико-ориентированного подходов позволит приобрести обучаемому определенные компетенции, которые помогут стать ему квалифицированным педагогом. Обучаемый должен приобрести следующие компетенции:

- способность с помощью философских, социогуманитарных и экономических знаний формировать основы своего научного мировоззрения;
- способность анализировать основные этапы и закономерности исторического развития мирового и российского сообщества с целью для формирования патриотизма и гражданской позиции;
- готовность презентовать свою личностно-мировоззренческую позицию при анализе конкретных педагогических ситуаций;
- готовность работать в команде, к толерантному восприятию социальных, культурных и личностных различий;
- способность к использованию базовых экономических, социологических, правовых и этических знаний в образовательной деятельности;
- готовность действовать в своей деятельности в соответствии с нормативно-правовыми документами сферы образования, соблюдать правовые и нравственные нормы;
- способность организовать экскурсии, походы и экспедиции, представлять информацию в родословных деревьях и на линиях времени (история, обществознание), обрабатывать числовые данные с помощью инструментов компьютерной статистики и визуализации (экономика, экология, социология);
- способность к познавательной активности, самостоятельности, инициативы, творческих способностей, к формированию гражданской позиции, к труду и жизни в условиях современного мира;
- способность к реализации программ развития универсальных учебных действий, образцов и ценностей социального поведения, навыков поведения в объективном мире и мире виртуальной реальности и социальных сетях, к формированию толерантности и позитивных образцов поликультурного общения;
- готовность выявлять и формировать основные культурные потребности различных социальных групп, разрабатывать и реализовывать простейшие культурно-просветительские программы.

В результате приобретения данных компетенций обучаемый сможет в конечном счете стать квалифицированным учителем и развитой, культурной личностью.

Использованные источники:

1. Иванова Е.О. Компетентностный подход в соотношении со знаниево-ориентированным и культурологическим [Электронный ресурс] //Интернет-журнал "Эйдос". – 2007. – 30 сентября. URL: <http://www.eidos.ru/journal/2007/0930-23.htm> (дата обращения 25.05.2015).
2. Просалова В.С. Концепция внедрения практико-ориентированного подхода / Интернет-журнал «Науковедение». URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/10pvn313.pdf> (дата обращения: 16.02.2015);

Сухорукова А.В. От знаниевого подхода к компетентностному. URL: <http://aspirantura-olimpiada.narod.ru/index/0-75> (дата обращения 25.05.2015)

3. Сабирова Ф.М. О механизме реализации практико-ориентированного подхода в преподавании дисциплин математического и естественно-научного цикла в педагогических узлах России // Инновации в современном мире: сборник статей Международной научно-практической конференции: 2 апреля 2015 г., г.Москва. – М.: РИО ЕФИР, 2015. – С.74-77.

4. Сабиров, А.Г. Механизм реализации практико-ориентированного подхода в преподавании дисциплин гуманитарного и экономического цикла в педагогических вузах России // Россия и Европа: связь культуры и экономики: Материалы XI международной научно-практической конференции (27 февраля 2015 года). Ч.1. – Прага: Изд-во WORD PRESS, 2015. – С. 396 – 399.

5. Фатеева И.А. Практико-ориентированное обучение журналистике: традиции и перспективы [Электронный ресурс]. // Медиаскоп. – Электронный журнал – 2008. – №1. – URL: <http://www.mediascope.ru/node/82>. – (дата обращения 25.05.2015).

6. Сухорукова А.В. От знаниевого подхода к компетентностному. URL: <http://aspirantura-olimpiada.narod.ru/index/0-75>.

7. Профессиональный стандарт педагога [Электронный ресурс]. URL: http://ug.ru/new_standards/6 (дата обращения 25.05.2015).

8. Сабиров А.Г. Современная философия в свете парадигмы «человек – мир – «Я» человека: Материалы международной научно-практической конференции «Экономика и социум: современные модели развития общества в аспекте глобализации. 12 февраля 2014 г. – Саратов: Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2014. – С. 141 – 144.

Самоцветова Т.С.

ст. преподаватель

кафедра «Финансы и кредит»

Межевич К.О.

студент 3 курса

ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный

сельскохозяйственный институт»

Россия, г. Кемерово

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ «ИННОВАЦИИ» КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

Одним немаловажным стратегическим направлением становления и формирования любой отрасли экономики является научно-исследовательский прогресс. Наряду с ним главную роль также занимают инновационные процессы, которые с помощью изучения и овладения значительных результатов науки и техники позволяют вести постоянное усовершенствование производства. У истоков реформ в роли нормативно-

финансового регулятора инноваций выступала государственная планово-распределительная система.

Значительные инновации целиком проводились государством, ввод новых технологий основывался на централизации и концентрации различного рода ресурсов на ведущих направлениях развития науки и технологий. На сегодняшний день мнения учёных сводятся к тому, что самым верным путем выхода каждой отрасли из состояния кризиса является наибольшее применение всех возможностей и результатов научно-технического прогресса и ориентация реального сектора экономики на инновационное развитие.

Понятие «инновация» вошло в научную деятельность вначале XX в. и сначала определяло влияние некоторых частей одной культуры в другую. Как экономическую категорию термин «инновация» впервые ввел в научный оборот австрийский и американский экономист, политолог, социолог и историк экономической мысли Йозеф Шумпетер и связал его с темпами экономического развития. На микроуровне инновации обеспечивают получение максимальной прибыли и осуществляются благодаря постоянному участию в инновационном процессе, на макроуровне – воздействует на экономический рост и лежит в основе понимания экономического роста.

Когда уклады жизни стали совершенствоваться, свое изучение начали закономерности технических, технологических, организационных, экономических и других инноваций. Во второй половине XX в. начался инновационный бум во всех областях жизни населения. В 1979 г. Конгресс США принял «Национальный акт о научно-технических инновациях». В принятом акте повествовалось, что инновации являются важнейшим вопросом экономического, экологического и социального развития США. Стратегия инноваций имела цель снизить торговый дефицит, завоевать главное место на мировом рынке, стабилизировать курс доллара. В Германии так же, как и в США, на уровне государства утвердился вывод о том, что инновации оказывают помощь государству в борьбе со всеми болезнями общества. Таким образом, то, что в 1940-50 гг. было стратегией отдельных фирм, в 1970-80 гг. становится стратегией целых наций, государственной политикой развитых стран.

В наше время в каждой дисциплине, которая затрагивают проблемы, связанные с инновациями, в это понятие вкладывается разное содержание.

Возьмем, к примеру, социологию, она подчеркивает аспект духовного творчества и рассматривает инновации в контексте научной и интеллектуальной деятельности.

Инновация – это и мотивация трудовой деятельности, и способы поведения, качественно отличающиеся от тех, что имелись ранее. Теоретическое определение представляет инновацию как активное или

пассивное модификацию системы касательно внешней среды. Сейчас очень актуально изучение инновации с экономической точки зрения.

Уже ни один год ведется дискуссия по уточнению определений, которые касаются инноваций. Для более удобного анализа определений в табл. 1 представлены примеры понятия «инновации» различных авторов.

Таблица 1 – Дискуссионный характер к понятию «инноваций»

Автор	Понятие
1	2
Н.М.Морозов (1854—1946) - русский революционер–народник, учёный	Инновации - новая технология, вид продукции, организационно-технические и социально-экономические решения.
М.Хучек - доктор экономических наук новая вещь, новинка, реформа	Инновации - новая вещь, новинка, реформа.
Р.А.Фатхутдинов (1938- 2009) - заслуженный деятель науки РФ	Инновации - конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта.
В.А.Макаренко	Инновации - вложение средств в экономику; новая техника, технология; выработка, синтезирование новых идей; создание новых теорий и моделей, претворение их в жизнь.
П.Н. Завлин, А.К.Казанцев, Л.Э.Миндели	Инновации - результат интеллектуальной (научно-технической) деятельности.
Й. Шумпетер (1883—1950) - австрийский и американский экономист, политолог, социолог и историк экономической мысли	Инновации - новая научно-организационная комбинация производственных факторов, мотивированная предпринимательским духом.
Б.Твисс	Инновации - процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание.
Ф.Никсон Ф	Инновации - совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования.
Б.Санто	Инновации - общественно-техно-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае, если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, ее появление на рынке может принести добавочный доход.
1	2
З.П. Румянцева, Н.А. Соломатин	Инновации - получившее новое качество новшество с момента принятия к

	распространению.
А.С.Кулагин	Инновации - новая или улучшенная продукция, способ ее производства или применения, нововведение или усовершенствование в сфере организации и (или) экономики производства и реализации продукции, обеспечивающие экономическую выгоду, создающие условия для такой выгоды или улучшающие потребительские свойства продукции.
Д.В. Соколов, А.Б. Титов	Инновации - итоговый результат создания и освоения принципиального нового или модифицированного средства (новшества), удовлетворяющий конкретные общественные потребности и дающие ряд эффектов.
А.И.Пригожин	Инновации - нововведение сводится к развитию технологи, техники, управления на стадиях их зарождения, освоения, диффузии на других объектах.
С.В.Ильдеменов, А.С.Ильдеменов, В.П.Воробьев	Инновации - развивающийся комплексный процесс создания, распространения и использования новой идеи, которая способствует повышению эффективности работы предприятия.
В.Г.Медынский	Инновации - развивающийся комплексный процесс создания, распространения и использования новой идеи, которая способствует повышению эффективности работы предприятия.

Морозов Н.М. и Макаренко В.А. в определении понятия «инновации» сошлись во мнении о том, что инновации являются новой техникой, технологией. Хучек М. и Кулагин А.С. считали, что инновации являются новым продуктом, новинкой, нововведением.

Разные взгляды к определению «инновации» имели Санто Б. и Пригожин А.И. Первый считал, что инновации – это общественно-техно-экономический процесс, который может нести на рынке добавочный доход, а Пригожин А.И. утверждал, что инновации является основанием, диффузией различных объектов.

В целом, в приведенных определениях четко прослеживается то, что инновации это есть новизна, новшество, не имеющее аналогов и способствующее прогрессивному развитию в той или иной отрасли.

Таким образом, в настоящее время актуальность темы имеет большое значение. Следует обратить внимание на широкое толкование понятия инновация – это может быть новый продукт, новый технологический

процесс, новая структура и система управления организацией, новая культура, новая информация и т.д.

Использованные источники:

1. Шавель, А.В. Сущность понятия «инновация» как экономической категории / А.В. Шавель // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – № 10 (58). – С. 93.
2. Кокурин Д.И. Теоретический анализ категории «инновация» / Д.И. Кокурин Д.И., Н.К. Назин // сборник «Инновации в России: системно-институциональный анализ. – 2-е изд. испр. М.: ТрансЛит, 2011
3. Дулепин, Ю. А. Некоторые аспекты терминологического анализа инновационной деятельности и процессов трансфера инноваций / Ю.А. Дулепин, Н.В. Казакова // Проблемы современной экономики. – № 4 (32). – 2010

Сизинцева С.К.

педагог-психолог

ФГБОУ ВПО Волгоградский государственный

аграрный университет

Россия, г. Волгоград

**КАМНЕТЕРАПИЯ КАК НОВЫЙ ВЕКТОР ИНТЕРАКТИВНЫХ
МЕТОДОВ В РАБОТЕ ПЕДАГОГА-ПСИХОЛОГА
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ**

Важная тенденция проявляющаяся в образовательных учреждениях последнего десятилетия характеризуется стремлением самовыражения студентов и преподавателей. В этом поиске индивидуального стиля отражается сущность обучения и воспитания и на современном этапе внедрения образовательных реформ. На сегодняшний день в образовательных учреждениях разного уровня все больше внимания уделяется интерактивным методам воспитания, которые значительно повышают эффективность образовательного процесса в целом.

Применение интерактивных методов воспитания обусловлено особенностями динамики развития жизни и деятельности современного общества. Растет потребность государства в гражданах с активной жизненной позицией, высоким уровнем личностной культуры, которая формируется у подрастающего поколения через систему социально полезных знаний, убеждений, черт и качеств характера, отношений и личного поведенческого опыта. В современном социуме человек культурный – это личность не только образованная, но и достойная самоуважения и уважения со стороны окружающих. Вот почему так важно осознание подрастающим человеком своей связи с другими людьми, умение строить конструктивные взаимоотношения и взаимодействия с миром, с окружающими и самим собой. Чем раньше начинается процесс формирования готовности к позитивному сотрудничеству, тем скорее

происходит осознание личностью своих возможностей, социальной роли, посильной помощи в ситуациях взаимодействия.

В настоящее время, очевидно, что основной упор в воспитании необходимо делать не на управление личностью (так называемое давление сверху), а на процесс ее развития, таким образом, приоритет в воспитательной работе отдается приемам опосредованного педагогического воздействия - диалогические методы общения, совместный поиск истины, развитие через создание воспитывающих ситуаций, разнообразную творческую деятельность.

Интерактивные методы воспитания основаны на взаимодействии обучающегося с педагогами, другими учащимися, их родителями (в зависимости от того, кто включен в систему работы). Подобные методы, как отмечают Ю.Н. Емельянов, С.В. Петрушин, А.А. Воронова, позволяют подросткам научиться самим решать трудные проблемы, уходя от позиции простого наблюдателя; создают потенциально большую возможность переноса знаний и опыта собственной деятельности из воображаемой ситуации в реальную; позволяют «сжимать» время и являются психологически комфортными для участников образовательного процесса..

Интерактивные методы как поиск оптимальных форм необходимы для представителей многих профессий, например, педагогов, инженеров, менеджеров.

Так, к методам интерактивного воспитания традиционно относят: дискуссия, «мозговая атака», метод «круглого стола», деловая игра, интерактивная игра социально-психологической направленности, тренинг. Новый взгляд на применение ресурсного метода «камнетерапии» расширяет диапазон интерактивных методов и является частью не только образования, но и содержанием профессиональной деятельности как умения подбирать для этого оптимальную форму[2].

Рассмотрим подробнее интерактивные методы воспитания, применимые в деятельности социально-психологического центра ВолГАУ.

«Камнетерапия», как метод заключается в поиске ответа участников на сложную проблему посредством непосредственного структурирования собственного состояния «здесь и сейчас», тактильного взаимодействия с камнем и интенсивных высказываний всевозможных приходящих в голову идей, догадок, предположений, случайных аналогий. Золотое правило «камнетерапии» – ничего из произнесенного участниками не подвергать сомнению, не критиковать, а обеспечить полную свободу высказывания любых идей. Такая психологическая свобода позволяет вести себя раскованно, не бояться ставить себя в неловкое положение неудачной репликой, показаться смешным, создать неправильный образ. В такой обстановке рождаются самые невероятные идеи, многие из которых в дальнейшем, после тщательного анализа могут быть отсеяны, но неожиданно возникает то, что надо для решения данной проблемы.

Так, студентами-волонтерами «В формате солнца» и кураторами групп участвующих в группах тренинга, отмечено гармонизирующее и воспитательное воздействие камнетерапии. Здесь следует согласиться с А.В. Черняевой о том, что система психологических занятий, на которых основным материальным носителем является камень, позволяет не только актуализировать личностный, творческий потенциал человека, но и способствует эстетическому отношению к окружающей действительности[3].

Как отмечает К. Фопель, основное отличие интерактивных игр от традиционных методов обучения и воспитания состоит в том, что они не только обращаются к интеллекту участника, но затрагивают личность обучаемого целиком – его мысли, чувства, знания, интерес и стремление к игре[1].

Камнетерапия – хорошая помощь для представителей педагогической профессии (как необходимость выбора нужных форм деятельности), которых волнует не только решение проблемных задач группы, но и самочувствие и взаимоотношения студентов между собой.

В рамках организации профилактической работы на начало учебного года среди студентов ВолГАУ рекомендуется проводить интерактивную игру социально-психологической направленности «Познай себя», которая проходит под девизом «Лишь познав себя, мы сможем научиться сами строить свою жизнь». В данной игре участникам предлагаются варианты игровых заданий на создание ассоциативного образа средствами камнетерапии: «Выбор траектории», «Мой портрет глазами группы» (насколько совпадает представление о себе самом с мнением окружающих).

Таким образом, камнетерапия как новый вектор применения интерактивных методов воспитания может и должна активно использоваться в воспитательной работе, так как способствует развитию элементов коммуникативной компетентности обучающихся, вместе с тем могут прорабатываться не только навыки конструктивного разрешения конфликта, принимать совместные решения, учитывающие точки зрения и интересы разных людей и групп.

Использованные источники:

- 1.Фопель, К. Как научить детей сотрудничать?/К.Фопель – 2-е изд.– М.: Генезис, 2010.–С . 7-14.
- 2.Черняева, А.В. Камнетерапия как средство психотерапии в работе психолога/ А.В. Черняева// Высшее образование сегодня. – Москва, 2013. – Вып. № 2.– С.63-66.
- 3.Черняева, А.В. Общечеловеческие ценности камнетерапии в обеспечении психологического здоровья личности /А.В. Черняева// Известия Волгоградского государственного технического университета. – Волгоград, 2014. – Т. 19.– № 24 (151). – С. 179-182.

Синицина И.А.
старший преподаватель
кафедра психологии и педагогики
Стерлитамакский филиал

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет»
ВОЗМОЖНОСТИ ВЕБ-КВЕСТ ТЕХНОЛОГИИ В ФОРМИРОВАНИИ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ПОЗИЦИИ СТУДЕНТОВ

Аннотация. Статья посвящена использованию новых средств использования информационных технологий, в целях организации творческой деятельности, стимулирующей продуктивное мышление студентов вуза. Предложена авторская разработка веб-квеста, содержание которого связано с будущей профессиональной деятельностью обучающихся по специальности 42.02.01 Реклама.

Ключевые слова: информационно-коммуникативные технологии, образовательный веб-квест, исследовательская позиция, проектный метод.

Достижение синтеза национальных и культурных традиций российского образования с инновационным вектором развития страны обуславливает поиск новых идей, отвечающих требованиям меняющейся действительности. В этом аспекте система образования предусматривает ориентацию на практические навыки и фундаментальные умения, ориентацию на развивающуюся личность, переход от репродуктивной модели образования к продуктивной, вариативность и деятельностный характер образования. Совершенным результатом обучения подрастающего поколения выступает умение самостоятельно ставить задачу, прогнозировать ее результат, находить знания из различных источников, оценивать результаты своей деятельности и затем вновь формулировать новые задачи. При этом акцент следует делать на формировании *исследовательской позиции*, позволяющей человеку успешно взаимодействовать с изменяющимися реалиями внешнего мира и социального окружения.

Возможным решением проблемы формирования исследовательской позиции личности, на наш взгляд, выступает технология веб-квест (от англ. quest – поиск; приключение, связанное с игрой) – новая перспективная технология в медиапедагогике, основанная на проектном методе обучения, предполагающая поисковую деятельность студентов с управляющей ролью преподавателя посредством информационно-коммуникативных технологий.

Проведенный анализ литературных источников показал, что в настоящее время веб-квест определяется как деятельностно-ориентированная проектная дидактическая модель, предусматривающая самостоятельную поисковую работу обучающихся в сети Интернет; как проблемное задание с элементами ролевой игры, для выполнения которого используются информационные ресурсы Интернета [2]; как организованная по типу опор учебная структура, использующая ссылки на важные ресурсы в

Интернете и аутентичную задачу с тем, чтобы мотивировать учащихся к исследованию какой-либо проблемы с неоднозначным решением [4].

Структура веб-квеста состоит из нескольких обязательных разделов:

1. введение (тема, ценность проекта);
2. задание (цель, условия, проблема и ее оптимальное решение);
3. процесс– поэтапное описание работы, распределение ролей, обязанностей каждого участника, список информационных ресурсов (в электронном виде – на компакт-дисках, видео-аудионосителях, в бумажном виде, ссылки на интернет-ресурсы, адреса сайтов по теме);
4. руководство к действию, представленное в виде направляющих вопросов, организующих учебную работу (например, связанных с определением временных рамок, общей концепцией, рекомендациями по использованию электронных источников, представлением «заготовок» веб-страниц для облегчения технических трудностей при создании студентами самостоятельных страничек как результата изученного ими материала и др.);
5. оценка, которая может включать шкалу для самооценки и оценки работы коллег по группе и описание критериев оценки преподавателем;
6. заключение – обобщение результатов, подведение итогов, возможны риторические вопросы или вопросы, мотивирующие дальнейшее исследование темы).

Естественно, что любой образовательный квест не должен быть изолирован от учебного процесса в целом. Он нуждается в непосредственной связи с будущей профессиональной деятельностью обучающихся. Согласно критериям оценки качества, разработанным Т. Марчем, хороший образовательный квест должен иметь интригующее введение, четко сформулированное задание, которое стимулирует мышление высшего порядка, обеспечивает разные углы зрения на проблему, обоснованное использование Интернет-источников. Лучшие примеры образовательных квестов демонстрируют связь с реальной жизнью, их заключение непосредственно связано с введением, они расширяют кругозор студентов, ориентируют на исследовательскую деятельность, суммируют познавательные навыки и дают возможность применить их в других дисциплинах или областях [2; 4].

Так как целью обучения является развитие профессиональных компетенций и научно-исследовательской деятельности, например, в качестве сценария веб-квеста для студентов, обучающихся по специальности 42.02.01 Реклама, может быть предложен сценарий «Мастерская рекламы».

Здесь, в качестве *Введения*, студентам предлагается пройти небольшой тест, с помощью которого можно определить, подвержен ли человек воздействию рекламы. Далее следует задание, где в качестве проблемной, представлена ситуация найма на работу в рекламное агентство. Соискателям предлагается проанализировать ряд известных реклам и на основе этого

придумать и продемонстрировать собственную рекламу известного бренда или торговой марки, продукта. Поскольку это довольно сложная задача, процесс делится на ряд этапов.

Этап 1. Студенты получают список из нескольких сайтов, на которых они имеют возможность ознакомиться с технологиями, используемыми создателями рекламы для воздействия на аудиторию.

Этап 2. Студентам предлагают задание посетить несколько сайтов, с которых можно загрузить телевизионную рекламу, затем выбрать различные типы рекламы и проанализировать их с помощью специальной таблицы, составленной преподавателем.

Этап 3. Студентам необходимо разработать свою собственную оригинальную рекламу с помощью приложения PowerPoint и на заключительном слайде разместить описание рекламируемого продукта, возможных потребителей, для кого он предназначен, а также технологии, которые были использованы.

В разделе «Оценка» преподаватель размещает подробную шкалу критериев (эстетическое оформление – визуальная привлекательность, мотивационная и когнитивная эффективность введения, оригинальность изложения замысла, широта использования технических средств, информационных ресурсов и др.), по которым будет оцениваться проектная работа.

На этапе «Заключение» – проведение дискуссии, «круглого стола», подведение итогов и коллективное обсуждение.

Следовательно, в процессе работы, разрабатывая и создавая дизайн рекламной продукции, студент учится находить несколько способов решений проблемной ситуации, обучается работать в команде (планирование, распределение функций, взаимопомощь, взаимоконтроль), приобретает опыт участия в дискуссии. В процессе творческой деятельности студенты получают не «готовые к употреблению» знания, упрощенные и клишированные формулы, а сами вовлекаются в поисковую деятельность (поиск рекламных идей), осуществляя художественное эскизирование и выбор оптимальных изобразительных средств рекламы, разрабатывают рекламные тексты, рекламное видео и др.

Результатом работы с веб-квестом, является появление культурных атрибутов – рекламные ролики, корпоративная и имиджевая рекламы, реклама в полиграфии, публикации минипроектов в виде веб-страниц и веб-сайтов (локально или в сети Интернет). В качестве критериев оценки веб-квеста рекомендуется использовать оригинальность создания визуальных образов с рекламными функциями, уместность выбора и использования инструмента, основных изобразительных средств и материалов, умение выбирать творческую стратегию реализации комплексных рекламных проектов.

Таким образом, использование веб-квеста в качестве проектного метода, в котором органично сочетаются все методы изобретательного творчества (мозговой штурм, коллективное обсуждение, синектика), позволяет не только четко и структурировано организовать творческую деятельность, интегрировать учебную деятельность в профессиональную, но и сформировать у студентов *исследовательскую позицию*. Она заключается в способности осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, определять методы и способы их выполнения, оценивать эффективность и качество собственной деятельности.

Стаття присвячена використанню нових засобів використання інформаційних технологій, з метою організації творчої діяльності, стимулюючої продуктивне мислення студентів вузу. Запропоновано авторська розробка веб-квесту, зміст якого пов'язано з майбутньою професійною діяльністю навчаються за спеціальністю 42.02.01 Реклама.

Ключові слова: інформаційно-комунікативні технології, образовательність веб-квест, дослідницька позиція, проектний метод.

The article is devoted to the use of new means of using information technologies, in order to organize creative activities that stimulate productive thinking University students. The author suggests the development of a web-quest, the content of which is related to the future professional activities of students majoring 42.02.01 Advertising.

Keywords: information and communication technology, image-fore web quest, research positions, project method.

Использованные источники:

1. Приказ Минобрнауки России от 12.05.2014 N 510 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 42.02.01 Реклама" (Зарегистрировано в Минюсте России 26.06.2014 N 32859) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru). (Дата обращения 25.03.2015)
2. Полат Е.С. Современные педагогические и информационные технологии в системе образования / Е. С. Полат, М. Ю. Бухаркина. – 3-е изд., стер. Москва: Академия, 2010 – 364 с.
3. Тоффлер Э. Шок будущего: Пер. с англ. / Э. Тоффлер. – М.: ООО "Издательство АСТ", 2002. – 557с.
4. Dodge, B.(2007) WebQuests: A technique for Internet-based learning. Distance Educator, 1(2), P.10-13.

Сокур Е.А.
старший преподаватель
кафедра «Иностранные языки»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
Омский филиал
Россия, г. Омск

ПРЕИМУЩЕСТВА ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

Аннотация: Статья посвящена вопросам дистанционного обучения иностранному языку. Рассмотрены преимущества дистанционного обучения.

Ключевые слова: дистанционное обучение, образование, преимущества, эффективность, технологии.

В настоящее время разрабатываются и внедряются новые технологии образования на его различных уровнях, что приводит к фундаментальным изменениям системы образования как в России, так и в мире, возникают новые цели и задачи образования.

Особенно актуальна проблема трансформации социального заказа в сфере образования. Сейчас необходимо создать достаточно гибкую образовательную систему, учитывающую индивидуальные потребности каждого человека, обеспечивающей равный доступ «всех граждан России к образованию разных уровней вне зависимости от места жительства и уровня доходов семьи». [1]

Требования современного социума дали толчок к развитию дистанционного образования, однако для полного использования возможностей дистанционного обучения необходимо выяснить сильные стороны подобного вида обучения, в частности, остановиться на преимуществах дистанционного обучения иностранным языкам:

1. В дистанционном обучении реализуется личностно-ориентированный подход, позволяя преподавателю уделять больше времени каждому студенту, а благодаря средствам коммуникации, взаимодействие становится оперативным, эффективным и комфортным. Преподаватель может взаимодействовать как с группой учащихся, так и отдельно с каждым обучающимся, выстраивать индивидуальную программу обучения.

2. Технологии дистанционного обучения намного дешевле очного обучения. Дистанционное обучение иностранному языку позволяет сэкономить на расходах на переезд, проживание в другом городе или стране, расходах на организацию самих курсов (аренда зданий, помещений, персонал и т.д.). Приведем пример, так, в компании IBM внедрение программ дистанционного обучения сэкономили \$24 миллиона, стоимость одного дня обучения снизилась в 3 раза, объем учебного контента увеличился в 5 раз. [2]

3. Мультимедийные и интерактивные курсы для дистанционного обучения языкам широко используют печатные средства, видеозаписи, мультимедиа, что чрезвычайно привлекательно для учащихся, курсы различаются по содержанию, темпу усвоения, интенсивности, могут быть ориентированы на разный уровень обучающихся – все перечисленное существенно расширяет арсенал методов и средств обучения.

4. При необходимости любой человек может изучать иностранный язык инкогнито, в силу различных причин (возраст, должность, стеснительность и т.д.). В ходе дистанционного обучения не важен фактор возраста или разнородности группы обучающихся.

Необходимо также отметить, что одно из самых главных преимуществ данного вида обучения иностранному языку – это способность решения важнейших социальных задач:

1. Повышение уровня образованности общества и качества образования. Развитие технологий дистанционного обучения в изучении иностранного языка содействует повышению социальной и профессиональной мобильности населения, расширению кругозора.

2. Расширение знаний абитуриента для подготовки к поступлению в языковой вуз или в специализированную школу.

3. Языковое образование по дистанционной технологии может помочь людям с ограниченными возможностями здоровья, что может привлечь к работе специалистов с ограниченными возможностями, а также дать возможность изучать иностранный язык без посещения очных курсов.

4. Использование технологий дистанционного обучения стимулирует развитие единого образовательного пространства в России, обеспечивает возможностями обучения иностранному языку в любой точке образовательного пространства.

5. В настоящее время наблюдается огромная потребность в курсах изучения иностранного языка, особенно на периферии, где остро ощущается недостаток в квалифицированных кадрах – развитие технологий дистанционного обучения – это решение данной проблемы.

Таким образом, дистанционное обучение иностранным языкам обладает, в том числе, и рядом специфических качеств, которые делают его весьма эффективным:

- индивидуализации обучения – учащийся может изучать дисциплину столько, сколько ему лично необходимо для ее освоения, заниматься по удобному для него расписанию;

- психологически комфортное обучение для обучающегося;

- возможность применения индивидуальных планов обучения для каждого слушателя с учетом его особенностей, т.е. преподаватель может учитывать конкретный образовательный запрос и сложившуюся образовательную ситуацию.

Итак, можно определить основные положения обучения иностранному языку с помощью технологий дистанционного обучения:

- в основе дистанционного обучения иностранному языку лежит самостоятельная практика каждого студента, с того уровня, которым он владеет к определенному моменту;
- интерактивная работа каждого обучаемого строится под руководством опытного преподавателя с возможностью на протяжении всего курса отслеживать, корректировать, контролировать и оценивать деятельность студентов;
- необходимость в эффективной обратной связи, как в отношении используемого материала (обеспечивая возможность самоконтроля), так и при работах в группах, контактах с преподавателем;
- наличие контактов в процессе обучения: с партнерами по курсу (парные, групповые, коллективные), с преподавателем, с носителями языка;
- разнообразие образовательных видов деятельности – индивидуальные, парные, групповые обучения, конференции, коллективные обсуждения. Частями учебного процесса могут быть: лекция (с элементами контроля, с элементами видео, с элементами аудио), изучение информационных ресурсов (интернет-ресурсов, на электронных носителях, текстовых, с включением видео/аудио), самостоятельная работа по сценарию (поисковая, исследовательская, творческая), конференция в скайпе или на форуме, коллективная или индивидуальная проектная работа, тренинги с использованием специальных обучающих систем и т.п. [3, С. 34]

Необходимо не забывать и о специальной учебной среде, позволяющей прокомментировать каждую работу студента, дать рекомендации по исправлению ошибок. Одной из особенностей такой среды является то, что она хранит отчеты о деятельности каждого учащегося: все выполненные работы, все полученные оценки и комментарии преподавателя, все сообщения. Специальная учебная среда должна позволять контролировать «посещаемость», активность студента, затраченное время на учебную работу на каждом этапе курса; позволять организовать работу в парах, группах, проведение тестирования, экзамена или даже дискуссий.

Обращаясь к вопросу эффективности дистанционного обучения, можно для примера привести сравнение эффективности дистанционного и аудиторного обучения на основе опроса преподавателей США в учебных заведениях, предлагающих курсы дистанционного обучения, оно показало: по мнению большинства преподавателей, результаты дистанционного обучения не уступают или превосходят результаты традиционных занятий.

Как видим, дистанционное обучение обладает рядом преимуществ в сравнении с очным обучением иностранному языку. Следовательно, необходимо и далее развивать систему дистанционного обучения в высших учебных заведениях, в том числе широко применяя дистанционное обучение при получении студентами второго высшего образования. Недалек тот день,

когда в Российской Федерации появятся высшие учебные заведения, проводящие обучение только в дистанционной форме [4, С. 328].

Использованные источники:

1. Концепция модернизации Российского образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://archive.kremlin.ru>
2. Проект «Образование: путь к успеху» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.obrazovanie-ufa.ru>
3. Материалы Международной конференции «Информационные и дистанционные технологии в образовании: путь в XXI век» // Право и образование. – 1999. – №1.
4. Россия молодая: передовые технологии – в промышленность! : материалы V Всероссийской науч.-техн. конф. с междунар. участием. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2013.

Соловьева О.Б., к.пед.н.

доцент

кафедра «Русский язык»

Сибирский государственный университет путей сообщения

Российская Федерация, г. Новосибирск

ЮРИДИЧЕСКАЯ МЕДИАЦИЯ: ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ В РАМКАХ ПРИКЛАДНОГО БАКАЛАВРИАТА

На основании Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» разработан федеральный государственный образовательный стандарт третьего поколения по юриспруденции. Профессиональными видами деятельности, на которые ориентирована программа прикладного бакалавриата по этому направлению подготовки, являются нормотворческая, правоприменительная, правоохранительная и экспертно-консультационная. Конкретный вид или виды деятельности образовательная организация выбирает при разработке и реализации программ, исходя из потребностей рынка труда.

В последнее десятилетие с целью усовершенствования правовой системы путём её демократизации в России используется зарубежный опыт применения медиации как технологии альтернативного урегулирования конфликтов с участием нейтрального посредника. Профессиональных медиаторов с юридическим образованием в России крайне мало. Востребованность таких специалистов обусловлена широким применением юридической медиации при решении имущественных, трудовых споров, а также в сфере публичного и частного права. До сегодняшнего времени обучение юридической медиации проходило, в основном, на курсах повышения квалификации. Хотя в рамках образовательной программы прикладного бакалавриата есть все возможности для осуществления подготовки юристов-медиаторов с помощью междисциплинарного подхода к решению этой проблемы. Кроме юриспруденции студенты должны

овладеть знаниями и навыками таких дисциплин, как психология, социология, конфликтология, лингвистика. Медиатору необходимо в совершенстве владеть переговорными тактиками и стратегиями, теорией аргументации, полемическими приёмами нейтрализации уловок, умением слушать, в общем, широкой риторической подготовкой, осуществлённой современными интерактивными методами [1, с. 23].

Необходимо отметить, что процесс медиации имеет особые условия и порядок ведения и строится на принципах добровольного волеизъявления, соблюдения конфиденциальности, взаимного уважения, равноправия участников конфликта, принципиально нейтральной позиции посредника и очевидности его действий. Так как в основе правовых конфликтов лежат ценностные разногласия, цель медиатора – помочь сторонам найти те ценности, которые их объединят. Поэтому, применяя риторические техники, посредник должен использовать их аксиологический потенциал. Значит, особое внимание при обучении медиаторов необходимо уделить алгоритму использования классификации топосов, состоящему из последовательности действий: 1) определения системы ценностей аудитории; 2) отбора актуальных в данной теме и ситуации общения ценностей; 3) создания на их основе топосов; 4) реализации топосов в речи. Этот алгоритм посредник применяет в течение всего процесса медиации, последовательно решая задачи каждого этапа.

Для того чтобы заключить процедурное соглашение, медиатор устанавливает регламент переговоров, разъясняя сторонам технику постановки вопросов в конструктивном ключе. Задачей второго этапа является прояснение конфликта, поэтому посреднику необходимо создать условия для эмоционального освобождения каждой из сторон. Для этого он должен владеть техникой отражения, или перефразирования, используя приёмы обобщения, замены «Я-высказываний» на «Мы-высказывания», отстранения от статуса говорящего и т. д. Следующий этап медиации, обычно, становится переломным в переговорах, так как стороны формулируют свои предложения по урегулированию конфликта. Важно, чтобы эти предложения были конструктивными. Для этого посредник использует приём удвоения и другие тактики, способствующие сближению сторон. На втором и третьем этапах противники активно используют уловки, а также непроизвольно совершают логические ошибки. Задачей медиатора является выявление ошибок в доказательствах, поэтому он должен в совершенстве владеть теорией аргументации и полемическими приёмами нейтрализации уловок. На последнем этапе формулируется окончательное соглашение, и от умения посредника отразить достигнутые договоренности в четких формулировках зависят итоги урегулирования конфликта [2].

К сожалению, в существующих учебниках по судебному красноречию отсутствует информация о содержании и структуре процесса медиации и о роли нейтрального посредника, ведущего эти своеобразные переговоры.

Подготовка высокопрофессиональных юристов-медиаторов в рамках прикладного бакалавриата должна быть методически обеспечена, ведь знания о процедуре медиации, о ее принципах и возможностях являются частью профессиональной компетентности юриста.

Использованные источники:

1. Алексеева У.С. Интерактивный семинар как форма инновационного поиска в процессе групповой динамики // Сборник научных трудов SWORD. Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании. Т. 12 Одесса, 2014, Изд-во: Куприенко СВ., С. 21-25.
2. Соловьева О.Б. Риторическая подготовка медиаторов в высшей школе // Современное состояние и перспективы развития научной мысли: сборник статей Международной научно-практической конференции (25 мая 2015 г., г. Уфа). в 2 ч. Ч.1/ - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С.233-234.

Степанов В.В.
старший преподаватель
Уральский государственный аграрный университет
Россия, г. Екатеринбург

**ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА В
РОССИИ: СОЦИАЛЬНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ И НАПРАВЛЕННОСТЬ**

Аннотация. В статье рассматривается проблема модернизации аграрного производства в России, возникновение предпосылок (необходимых условий) для ее решения. Центральное место занимает идея агрогорода и возможности ее реализации на российской почве. В данной идее заложено положение о кардинальном отличии проекта «Агрогород» от зарубежных технологий – его универсальности, интегральности и социально-гуманистической направленности. Идея агрогорода основана на историзме, рассматривающем развитие явлений как непрерывный (континуальный) процесс. Агрогород представлен с точки зрения социально-прогностической функции исторической науки, основанной на категориях исторической памяти и исторического времени. Автор дает научное определение понятия «агрогород», показывает базовые принципы формирования агрогорода. Рассматриваются причины начала, направление и промежуточный итог современной аграрной реформы.

Ключевые слова: агрогород, продовольственная безопасность, модернизация аграрного производства, прогностическая функция истории, историзм, инновационные проекты развития сельского хозяйства, агропромышленный комплекс (АПК), всемирная торговая организация (ВТО), фермерские хозяйства, совхоз, экология, современная аграрная реформа.

В России созрели предпосылки для коренной модернизации аграрного производства – научно-теоретические, социально-политические и

социально-экономические. Они связаны с появлением новых идей развития АПК, осознанием обществом и властью необходимости их реализации на практике и поддержкой со стороны государства.

Научно-теоретические предпосылки. Долгое время наблюдался дифференцированный подход к решению общей проблемы обеспечения продовольственной безопасности страны. Рассматривались различные новации в развитии АПК России (строительство агрохолдингов, кластеров, экотехнопарков и др.), которые носили частный, технологический характер.

Эти проекты не были связаны единой структурой, поэтому их реализация осложнялась проблемами организационно-финансового характера, вела к потере времени – важнейшего аспекта создания инновационных систем. Сегодня заметна активизация творческой деятельности, связанной с возникновением идеи агрогорода и разработкой на ее основе проектов, не имевших аналогов в аграрной истории России.

Агрогород - организованная система проживания, жизнедеятельности и социально-производительной деятельности людей, определяемая функционально производством сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, которая по своим структурным характеристикам аналогична городской среде.

Агрогород не станет копией города промышленного или административного типа, а будет иметь свою специфику, обусловленную особенностями географического пространственного расположения, а также инфраструктуры, коммуникаций и других составляющих современной городской среды. В агрогороде будут объединены промышленность, ее перерабатывающие отрасли, сельское хозяйство, транспорт, торговля, культурная сфера, финансовая система, медицинские и образовательные услуги [10].

Идея агрогорода основана на теоретическом и практическом опыте предшествующих исторических периодов развития российской государственной сельскохозяйственной системы, интегрирует традиции и новации при организации агрогородской среды. Позитивные перспективы практического воплощения данной идеи связаны с научной методологией исследования нового социокультурного явления – агрогорода.

Эмерджентия (возникновение) идеи агрогорода подтверждается социально-прогностической функцией исторической науки, рассматривающей аграрную отрасль с позиций континуитета (непрерывного поступательного движения), в рамках научно-теоретического метода историзма, трактующего исторические факты и явления в их органической связи с другими составляющими процесса развития общества.

Социально-политические предпосылки. Актуальность воплощения идеи агрогорода в российском обществе связана с происходящими крупными историческими изменениями в мире – процессами глобализации. Российское государство поставлено перед новыми «вызовами» и «угрозами»

времени: вступление в ВТО, обострение международной обстановки, санкционная война, которые требуют поиска адекватного ответа. Россия в настоящее время является страной, продовольственная безопасность которой не обеспечена в полной мере.

В ответ на антироссийские санкции Указом Президента от 6 августа 2014 г. Российская Федерация отказалась от поставок из США и Евросоюза отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [12]. В сложившейся обстановке реализация идеи агрогорода может способствовать решению не только задачи обеспечения потребности населения в отечественной продукции, но и мобилизации дополнительных ресурсов для достижения социально-экономического прогресса страны.

Перед региональными властями поставлена задача оказания помощи отечественному производителю на местах. В телеэфире 12 августа 2014 г. Председатель правительства России Д. А. Медведев заявил о всемерной поддержке государством сельхозпроизводителей. Во многих регионах пошли по пути поиска субсидий на поддержку сельхозпроизводителей, недостатком которого станет хаотичное распределение средств, часть из которых можно направить на реализацию долгосрочного проекта «Агрогород».

Социально-экономические предпосылки. Данный проект имеет преимущество именно в силу своей долгосрочности, т. к. объявлено о временном установлении санкций и возможной их отмене, что может остановить многих потенциальных инвесторов, для которых возникают риски вложения средств в отечественное производство.

В начале 90-х гг. прошлого века в российском социуме возобладало мнение о бесперспективности советской системы ведения сельскохозяйственного производства. В итоге колхозно-совхозная система была «реорганизована» после выхода в 1990-1992 гг. ряда документов высших органов власти [3; 4; 7; 11].

Был взят курс на проведение т. н. современной аграрной реформы, одним из главных направлений которой стало разгосударствление совхозного сектора и введение иных форм собственности на бывшие земельные угодья совхозов. Новым явлением в сельском хозяйстве было создание частных фермерских хозяйств, на которые возлагались надежды по скорейшему его подъему. Обосновывалось преимущество частного сельхозпроизводителя («крепкого хозяина») перед рабочим государственного предприятия его более высокой заинтересованностью в результатах своего труда.

Современная аграрная реформа длится уже четверть века и, по оценкам экономистов, вошла в категорию наименее эффективных аграрных преобразований XX века, вызвав тяжелейший кризис «всего сельского хозяйства». [5, С. 89-90.] Обратим внимание на особенности реформы - поспешность и волюнтаризм: ее старт совпал с распадом СССР в 1991 г. и

революционной сменой идеологической, социально-политической и экономической парадигм (направлений) дальнейшего развития страны, произошел без участия широкой общественности, в том числе научной, дан «указами сверху».

В Белоруссии, бывшей советской республике, сельское хозяйство которой часто сравнивается с российским, одним из направлений развития экономики стал проект строительства крупных сельских поселков, называемых агрогородками. Опыт показал, что они явились «основой для развития производственной инфраструктуры, расширения рынка труда, улучшения условий труда, модернизации техники, технологических процессов и повышения качества сельскохозяйственной продукции. ...Однако агрогородки не смогли пока обеспечить такую диверсификацию производств, которая бы обеспечила занятость и мобильность трудовых ресурсов на селе, остановила отток молодежи в город» [9].

Белорусские поселки-агрогородки во многом не соответствуют идее агрогорода. Российский агрогород – это, по сути, *город*, наделенный функционалом производства пищевой поддержки процесса жизнедеятельности человека, в основе структурообразования которого лежит идея *городского пространства* со всеми его характерными компонентами и спецификой организации среды, экологически продуманной и культурно-организованной.

При выборе варианта планировки агрогорода можно использовать опыт непрерывного городского проектирования в США, где оценку преимуществ того или иного объекта дает специальный комитет, состоящий из 3-5 компетентных специалистов [2, с.129 - 176]. Агрогород может быть построен на новом месте. Им может стать районный центр с округой, или объединенные поселки, села, деревни, малый город.

Например, город Хвалынский Саратовской области имеет оптимальные, близкие к идеальным, условия для создания агрогорода: количество жителей, земельные ресурсы, традиции, природно-климатические условия [8; 13]. В Саратовской области получают развитие семь отдельно финансируемых районов. В каждом из этих районов могут быть основаны свои агрогорода по образцу Хвалынского.

В промышленной Свердловской области создание агрогородов возможно во многих районных центрах: Березовском, Полевском, Красноуфимском и т. д. Так, в Березовском районе объединение населенных пунктов Шиловка (район г. Березовского, ранее – совхозный поселок), Становая и Сарапулка (учитывая их прежнюю аграрно-производственную специфику, близость к Новосвердловской ТЭЦ, золотодобывающему городу Березовскому, промышленному мегаполису Екатеринбург,) в уральский агрогород реально и жизненно необходимо.

Стратегическое значение для страны имеет г. Нижний Тагил. Многие из проблем развития этого крупного машиностроительного центра,

острейшей из которых является экологическая, может снять современный агрогород, для создания которого в районе имеются потенциальные возможности и необходимые условия. Его местом может стать, к примеру, п. Висим, в окрестностях которого расположена ферма, где содержат даже страусов.

Базовой идеей, изменяющей аграрное пространство в качественную сторону и создающей его новый образ, может стать идея агрогорода, в которой концентрированно и гиперболизированно предстает пространство, которое мы знаем как *совхозное*. Агрогород – это не умозрительно выведенная идея, а усмотрение новых возможностей (и их раскрытия) в реализованном на практике «аграрнопространственном объекте» - совхозе.

В отечественной историографии совхозы – государственные предприятия, призванные демонстрировать преимущества крупного сельскохозяйственного производства и активно содействовать переустройству села. Имущество совхозов являлось государственной собственностью и закреплялось за ними на условии полного хозяйственного ведения [6, с.187-188].

В совхозном строительстве выделяется период 1966-1970 гг. как наиболее эффективный в экономике сельскохозяйственной отрасли, когда валовой прирост продукции составил 21% [5, С.90]. Этот показатель достигнут после создания в 1954-1966 гг. сотен новых и укрепления старых совхозов, ставших не только основной формой организации сельскохозяйственного производства во многих регионах, но и крупными поставщиками продукции сельского хозяйства. [1, с.9].

На Урале количество совхозов составило в 1960 г. – 450, в 1970 г. – 915, в 1985 г. – 1285, а удельный вес государственного сектора в валовой продукции сельского хозяйства Урала вырос с 13% в 1951 г. до 26% в 1960 г. и 58% в 1985 г. [6, с.188].

Напомним основные характеристики совхозного пространства:

- его укрупненность (по сравнению с колхозами, фермами и др.) как пространственно-средовая, так и материально-производственная;
- имеющая интенцию к развитию инфраструктура;
- растущая эффективность ведения хозяйства;
- совершенствующаяся в соответствии с потребностями человека социокультурная среда.

Все это является «исходными данными» для построения историокультурной и экологической среды современного человека.

Если обратиться к базовым принципам формирования агрогорода в его футуристической сущности, то следует, в первую очередь, среди всех возможных первостепенных подходов выделить такие:

1. Обеспечение «тотальной индустриализации» агропроизводства; включение в данную систему новейших достижений науки и техники;

придание тому, что мы называем сельским хозяйством образа сверхсовременного, структурированного производящего комплекса.

2. Формирование агорогорода как социализированной, экологически качественной ойкумены, в которой «стираются различия между городом и деревней» на всех уровнях социального обеспечения жизни и деятельности человека: экономическом, социокультурном, здоровьесберегающем, образовательном и др.

3. Совокупный продукт агропроизводственной деятельности должен быть избавлен от привнесения в структуру среды обитания человека разновидности чуждых стимуляторов типа пестицидов, ДДТ, генномодифицированных программ.

4. Основной стратегией агропроизводства должно стать комплексно организованное, органичное, гармоничное взаимодействие производителя с окружающей средой на основе высоких технологий и *гуманистической направленности* целостного процесса обеспечения человека продукцией жизнеобеспечения.

Использованные источники:

1. Богденко М.Л. Совхозы СССР. 1951-1958. Изд-во «Наука». М., 1972 г. – 376 с.
2. Бранч М. Проектирование городской среды. Москва: Стройиздат, 1979. - 176 с., ил.- Перевод изд.: Planning Urban Environment /M.C.Branch.- Stroudsburg, Pennsylvania, 1974.
3. Закон Российской Советской Федеративной Социалистической Республики «О земельной реформе», 23 ноября 1990 г. - Ведомости съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР, № 26, 29 ноября 1990 г.
4. Закон Российской Советской Федеративной Социалистической Республики «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», 22 ноября 1990 г. - Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР, № 26, 29 ноября 1990 г.
5. Медведева Т.Н., Сычева Ф.А. Аграрные реформы в сельском хозяйстве России в 20-21 веках //Аграрный вестник Урала № 10 (116), 2013 г. С. 87-90.
6. Мотревич В.П. Вопросы социально-экономической истории Урала. Избранные статьи и выступления.- Екатеринбург: изд-во УрГСХА, 2008–492 с.
7. Постановление Правительства Российской Федерации «О порядке реорганизации колхозов и совхозов», 29 декабря 1991 г. - «Правительственный вестник», 1992, № 2, январь.
8. Саратовская область. БСЭ, т.22, Москва. Издательство «Советская Энциклопедия». 1978. С. 591-592.
9. Смирнова Р.А. Аггородки: потери и приобретения. Режим доступа: www.isprras.ru/pics/File/Rus_Bel/br-154-173.pdf
10. Степанов В.В. Инновационный проект развития сельского хозяйства-

агрогород.// Materialy X mezinarodnivedecko- practicka conference « NASTOLENI MODERNI VEDY- 2014».Praha, 2014. С. 47-52. Режим доступа: www.rusnauka.com/30_NNM_2014/Agricole/1_178303.doc.htm

11. Указ Президента Российской Федерации «Об организационных мерах по проведению земельной и агропромышленной реформы в Российской Федерации», 27 июня 1992 г. – «Сельская жизнь», 1992, 3 июля.

12.Указ Президента Российской Федерации « О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации, 6 августа 2014 г. – « Российская газета», 2014, 7 августа.

13.Хвалынский. БСЭ, т.28, Москва. Издательство «Советская Энциклопедия». 1978. С. 221-222.

*Стоякина Е.Д.
студент 2-го курса
ЛГПУ
Россия, г. Липецк*

КОНФЛИКТОЛОГИЧЕСКИЕ ВОЗЗРЕНИЯ

Р. ДАРЕНДОРФА И М. ВЕБЕРА

Аннотация: В данной статье изложены конфликтологические воззрения немецкого социолога Ральфа Дарендорфа и их взаимосвязь с теорией конфликта немецкого социолога Макса Вебера.

Ключевые слова: Ральф Дарендорф, Макс Вебер, теория конфликта, структурализм, функционализм, конфликт, социология.

Социальные конфликты – это область активно развивающихся теорий. Основоположниками данных теорий являются Г. Спенсер, М. Вебер, Э. Дюркгейм. В дальнейшем вопросом по данной тематике задавались все большее множество социологов, в том числе не обошел стороной эту тему и Р. Дарендорф. Несомненным достижением, прорывом для конфликтологии стало то, что Дарендорфу удалось вписать проблематику социальной конфликтности в широкий круг явлений и процессов, находящихся в центре внимания общественных наук: проблемы социального неравенства, распределение ресурсов, права и свободы человека, демократия и демократизация, гражданское общество и многое другое. [1]

Изначально теория конфликта имела вид функционализма, об этом еще говорил Г. Спенсер в «теории человеческих взаимодействий», где в основном проявлялась стабильность и устойчивость общества, а главными чертами в первую очередь выделяли выявление противоречивых ситуаций, объяснение сути и цели конфликтов для выявления отклонений и возможности их разрешения.

Вторым направлением в изучении теории конфликтов можно представить структурализм Дарендорфа, где, по мнению самого социолога, вся общественная жизнь является конфликтом, который появляется

вследствие сопротивления господствующего класса и подчиняющегося, то есть осуществляется борьба между силами властью и авторитетом. Именно такой конфликт позволяет обществу развиваться и шагать в ногу со временем. М. Вебер чуть иначе смотрит на противостояние социальных классов. По мнению Вебера, количество данных классов неисчислимо для каждого общества и нельзя все сводить к власти и авторитету, т.к. количество социальных групп зависит в первую очередь от существующих форм собственности. [2]

М. Вебер рассматривает теорию конфликта так же, как и Р. Дарендорф во всех направлениях своих трудов. В этот перечень входит и политическая сфера, и социология религии, и социология экономической жизни. Это и борьба социальных групп, каждая сторона которых выражает свои интересы и потребности, и борьба религиозных воззрений, которые также встречали сопротивления и преследовали свои материальные и духовные интересы. [3]

М. Вебер видит конфликт, как временный характер необходимого проявления противостояния разных социальных классов, который в итоге может преобразовать общество в целых и частных случаях. [4]

Вебер также определяет конфликт как экстремальную ситуацию, и выводит всего два пути решения. В первом случае это катастрофа, после которой происходит крах общественного строя, во втором – адаптация, то есть приспособление, где становится возможным прийти к компромиссу с помощью составления удобных для всех условий. [5]

Р. Дарендорф критиковал Вебера за однобокость и крайности формулировок. И, наперевес Веберу, основными способами регулирования социального конфликта Дарендорф считал подавление властью, отмена противоречия и регулирование социального конфликта. Дарендорф говорит также о том, что подавление со стороны власти аморально и неэффективно, т.к. обычно это вызывает реакцию народных масс, что не позволяет избежать социального конфликта в обществе, а лишь ускоряет данный процесс. Отмена противоречия предоставляет только иллюзию разрешения конфликта, в момент которой и после которой также могут происходить конфликты. А вот регулирование с помощью утверждения устава или какого-либо договора может преодолеть социальный конфликт. Он предлагает сформулировать такие условия, в которых стороны признают и определяют цели конфликтов без устранения причин, определить такие рамки, в которых все стороны будут себя чувствовать более комфортно и, соответственно, в таком случае появятся определенные рамки поведения, подстраивающиеся уже под новую структуру общества, что на время подавит конфликтную ситуацию. [6]

Таким образом, выходит, что без социальных конфликтов невозможно существование ни одного общества. Только благодаря противоборствующим классам можно добиться чего-то нового.

Как Дарендорф, так и Вебер относят себя к структурализму, нежели к функционализму, но это не говорит о том, что у них нет различий в воззрениях. М. Вебер рассматривает противоборство множества классов, в отличие от Дарендорфа, различающего лишь силу власти и авторитета. Также существует разница и в подходах разрешения социальных конфликтов, но оба социолога сошлись в том, что регулирование социальных конфликтов – самый действующий способ.

Использованные источники:

1. Кольба А.И. Политическая экспертиза: ПОЛИТЭКС. // После 2009: Современные тенденции управления социальными конфликтами в контексте теории Р. Дарендорфа, 2011. Т. 7. № 1. С. 39-53.
2. Катаев Д.В., Вольф Г. Автономия и демократия в концепциях Макса Вебера и Корнелиуса Кастириадиса // Вестник Московского университета. Социология и политология. Серия 18. №1 Научный журнал. – Москва, 2015. С. 60-72.
3. Катаев Д.В. Категории «смысла» и «понимания» как интеграция обыденного и теоретического знания в социологической парадигме Макса Вебера // Вестн. Том. Гос. ун-та. Философия. Социология. Политология. 2015. № 1(29). С. 162-169
4. Катаев Д.В. Концепции формальной и материальной рациональности Макса Вебера в свете перспектив становления и развития капитализма в России // Теория и практика общественного развития. 2013. №2. С. 33-36.
5. Катаев Д.В. Социально-экономические понятия и категории Макса Вебера в контексте историко-генетических исследований // Теория и практика общественного развития. 2014. №1. С. 106-109.
6. Дарендорф Р. Современный социальный конфликт: Очерки политики свободы. М.: РОССПЭН, 2002.

*Тикиджьян Р.Г., к.и.н.
доцент
ДГТУ*

*Скнарь Н.К., к.э.н.
доцент
ДГТУ*

*Иванов Г.И., к.э.н.
профессор, доцент
ИУБиП*

*Просандеев В.А., к.э.н.
доцент*

Россия, г. Ростов-на-Дону

СОЦИО-КУЛЬТУРНЫЕ И ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНО- РЕГИОНАЛЬНОГО КОМПОНЕНТА ОБРАЗОВАНИЯ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В работе раскрываются социо-культурные и историко-экономические показатели деятельности казачьих кадетских учебных заведений, где важным обстоятельством является качество не только всего учебно-образовательного, но и воспитательного процесса обучения. Традиционно на всех ступенях казачьего кадетского образования, наряду с общеобразовательными предметами, ведется и углублённое преподавание специальных курсов: истории родного края, истории казачества, донской литературы и фольклора.

Ключевые слова:

Национально-региональный компонент образования, история и культура Донского края, история казачества, социальный заказ на воспитание, сервисные и экономические специальности.

В течение последних 10 лет в контексте реализации новых государственных стандартов российского образования с 2002-2015г., в школах, колледжах и вузах Ростовской области разрабатывался, постепенно внедрялся и совершенствовался т.н. национально-региональный компонент образования.

Важнейшим его базовым фундаментом стало более глубокое изучение географии, истории и культуры Донского края, истории казачества, других титульных этносов (донских украинцев, армян, греков, немцев. иудеев). Здесь отдельным значимым направлением стало возрождение и использование элементов классического российского кадетского специализированного образования, в том числе и традиций казачьих кадетских корпусов, училищ и школ Дона и Юга России конца 19 –начала 20вв.

Сегодня, как и в прежние времена, наше государство традиционно обращается к образовательным учреждениям с важным социальным заказом на воспитание у детей и подростков патриотизма, подготовку их к будущей серьёзной службе Отечеству на военном и гражданском поприще.

В период с 1995 по 2015 г.г. в Ростовской области, на территории 9-ти восстановленных округов ВКО «Всевеликого Войска Донского» в местах компактного проживания казаков, сложилась и успешно развивается собственная подсистема казачьего образования, основанная на критериях и методике казачьей педагогики 19 – н.20вв.. Сегодня она включает в себя уже более 180-и постоянно действующих казачьих образовательных учреждений различного типа. Это 10-ть казачьих кадетских корпусов, и кадетских профессиональных училищ, 148-мь муниципальных общеобразовательных школ и гимназий, 14-ть казачьих центров дополнительного образования и более 30 специализированных детских садов.

Все они на сегодняшний день имеют официальный областной статус - «казачьи». Казачьи образовательные учреждения работают уже более чем в 45-х муниципальных районах и городских округах области, общая численность обучающихся в них достигла более 30 тысяч человек.

С 2005 года в структуре администрации Ростовской области создан Департамент по делам казачества и кадетских учебных заведений, который совместно с Министерством образования области координирует значимую и многоплановую работу по возрождению казачьего и кадетского образования.

Важнейшим показателем деятельности казачьих кадетских учебных заведений является качество не только всего учебно-образовательного, но и воспитательного процесса обучения. Традиционно на всех ступенях казачьего кадетского образования, наряду с общеобразовательными предметами, ведется и углублённое преподавание специальных курсов: истории родного края, истории казачества, донской литературы и фольклора, основ православной культуры, истории казачьих ремесел (резьба по дереву, ковка по металлу, лозо - и бисероплетение и др.). Особое внимание уделяется организации работы секций конной подготовки, казачьего рукопашного боя, стрельбы (в т.ч. из лука). Без этой существенной составляющей учебно-воспитательного процесса сегодня не получится вырастить полноценного донского кадета, казака по духу.

Значимое место в учебно-воспитательном процессе уделяется изучению и освоению основных элементов казачьей материальной и духовной культуры. В казачьих кадетских учреждениях открыты и действуют кружки по изучению местных ремесел и фольклора, созданы ансамбли казачьего танца и народной песни. Доброй традицией стало проведение литературных встреч с донскими писателями. Сегодня в различных направлениях прикладного искусства работают более шести

тысяч мастеров, многие из которых передают своё умение и ремесло детям и молодежи.

В 2010- 2015 гг. при непосредственной поддержке ВКО «ВВД» и департамента, были разработаны примерные учебные рабочие программы, подготовлены и изданы современные учебники и пособия по дисциплине «Доноведение» с грифом Министерства образования Ростовской области для казачьих школ и кадетских учебных заведений по истории и культуре донского казачества, известных учёных и методистов: А.В.Венкова, В.П.Водолацкого, О.Г.Веряскиной, И.И.Золотарёва, С. А. Кислицына, Н. В.Самариной, А. П.Скорика, Р.Г. Тикиджьяна, и других авторов, уже ставшие настольными книгами каждого донского кадета.

История и культура казачества, особенно военная история, является одной из самых популярных и любимых кадетами дисциплин. Интерес и качество преподавания, наличие широкого выбора литературы, хроникальных и художественных фильмов, музыкальных программ, использование игровых методик и викторин, способствуют высокому качеству показателей успеваемости по этим предметным спецкурсам. Воспитанию лучших нравственных, патриотических и этических качеств казачьей молодежи служит и учебный предмет «Основы православной культуры», который уже традиционно и успешно преподаётся в казачьих образовательных учреждениях области.

С 2009 года преподавание религиоведения и истории религий, в том числе «Основ православной культуры», теперь внесено в основное расписание всех кадетских казачьих учебных заведений области не спецкурсом или факультативом, а отдельным предметом. Такой начин сделан и в ДГТУ введён предмет «Основы нравственности» для студентов всех факультетов и специальностей. В кадетских корпусах подготовлены специальные классные помещения, где не только ведётся занятия по основам православной культуры, но и проходят встречи кадет с духовными наставниками, с представителями епархиального управления. Конечно весьма важным, перспективным направлением дальнейшей работы является повышение внимания к дальнейшей судьбе кадетов-выпускников, в первую очередь лучших учащихся кадетских корпусов и училищ.

Департамент и ВКО «Всевеликое Войско Донское» проводят политику заключения договоров о взаимодействии казачьих кадетских образовательных учреждений с вузами области и Юга России. Результатом этой работы стало заключение договоров с девятью высшими учебными заведениями Ростовской области и двумя федеральными вузами (например, ЮФУ, ДГТУ, ЮРГТУ (НПИ), и др.) по возможному продолжению обучения бывших кадетов на инженерно-технических, информационно-коммуникационных, сельскохозяйственных, автосервисных, сервисных и экономически специальностях.

Использованные источники:

1. Будущее России определяется сегодня. У истоков кадетского образования //ж. Казачий сполох №1, 2010, с. 20 - 42
2. Водолацкий В.П. Развитие казачьего кадетского образования в России и на Дону: итоги, проблемы и перспективы. // По материалам к заседанию Совета по делам казачества при Президенте РФ. Ростов н/Д, Изд. «Донской изд. дом», 2010, с .4 – 12
3. Тикиджьян Р.Г. Историческое регионоведение. Донская этно-социальная мозаика. Ростов-на-Дону. «Донской издательский дом» , 2011, с. 385-389

*Трифонова Л.В., к.пед.н.
заведующий кафедрой экономики и управления
КузГТУ
филиал в г. Прокопьевске
Россия, г. Прокопьевск*

ПОНЯТИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТНОГО ТИПА

Позади остался век индустриализации, наступило время информатизации, а, следовательно, увеличилась ценность образования. Но соответствует ли уровень знаний, который дает ребенку современная система образования, требованиям нового времени?

По сравнению с прошлым веком условия резко изменились. В современном мире каждые 18 месяцев количество информации удваивается, а многие знания быстро устаревают. Для успешной личностной и профессиональной реализации в современном обществе выпускнику школы необходимо научиться быстро ориентироваться в потоках разнообразной информации, гибко реагировать на существенные изменения, систематически повышать свою квалификацию.

Перемены, произошедшие в мире за последнее десятилетие, определили новый социальный заказ общества на деятельность системы образования. Без коренного пересмотра целей образования и системы организации работы школы школьникам сложно адаптироваться к новым социальным условиям и «информационному взрыву». В новых социально-экономических условиях на первый план выходит личность ученика, способность его к «самоопределению и самореализации», к самостоятельному принятию решений и доведению их до исполнения, к рефлексивному анализу собственной деятельности [1].

Социально-экономические, научно-технические и социально-культурные изменения, происходящие в нашей стране, вызвали к жизни образовательные стандарты второго поколения, которые нацеливают на обновление содержания образования и использование новых технологий в целях развития у обучающихся универсальных умений: самостоятельно заниматься своим обучением, работать в группе, принимать решения, получать информацию и использовать её в практических целях.

Для современной школы необходимы деятельностное содержание, мышление, учебное сотрудничество, особая педагогическая технология, в том числе контрольно-оценочная деятельность как механизм управления обучением детей.

Разработка стандарта общего образования второго поколения начата в 2005 году в соответствии с решением Правительства РФ. Принципиальное отличие стандартов нового поколения – ориентация на результат образования.

На первом плане - развитие личности учащегося на основе освоения способов деятельности. Наряду с общей грамотностью, выступают такие качества выпускника, как разработка и проверка гипотез, умение работать в проектном режиме, инициативность в принятии решений и т.п. Эти способности востребованы в современном обществе. Они и становятся одним из значимых ожидаемых результатов образования и предметом стандартизации.

Учителю необходимо сформировать у младшего, а затем и старшего школьника готовность и способность к саморазвитию, мотивацию к обучению и познанию, ценностно-смысловые установки, отражающие индивидуально-личностные позиции обучающегося, социальные компетенции, личностные качества, основы гражданской идентичности.

Важной новацией нового стандарта является включение в него требований к условиям реализации образовательных программ. Эти требования, касаются условий образовательной деятельности, оснащения учебных заведений.

Можно сказать, что пришло время технологии деятельностного метода как средства реализации современных целей образования.

Деятельностный метод - это метод обучения, при котором ребенок не получает знания в готовом виде, а добывает их сам в процессе собственной учебно-познавательной деятельности [3].

Теория деятельности, основанная А.Н. Леонтьевым, достаточно широко применяется в системе общего образования. Деятельностная технология обучения позволяет ученика из пассивного объекта педагогического воздействия превратить в активный субъект учебно-познавательной деятельности.

Современные образовательные технологии также не могут существовать вне деятельностного характера обучения, где центральное место занимает детское действие.

Прежде чем рассмотреть базовые педагогические технологии деятельностного типа, остановимся на определении, что же такое деятельность? По мнению В. В. Давыдова: «Деятельность – это такая активность, которая связана с существенным преобразованием предметной и социальной действительности, окружающей человека» [3].

Видов деятельности много, но именно учебная деятельность как универсальный способ учения определяет особую деятельностную образовательную технологию: переход от «ситуации успеха» к «ситуации разрыва» через рефлексивную оценку (постановку учебной задачи); моделирование и конструирование (этап решения учебной задачи); продвижение от диагностической работы на «входе» через коррекцию к диагностической работе на «выходе» (этап решения частных задач); проверочная работа как переход от одной учебной задачи к другой (констатирующая оценка); перенос способов действий и средств в квазиреальные ситуации (этап решения проектных задач).

В современном обществе, когда происходит систематическое обновление знаний и увеличивается объем информации, учитель должен заниматься не простой передачей знаний, а формированием у учащихся качеств, которые обеспечат успешность личностного и профессионального роста подрастающего поколения. Такой подход к обучению вызван тем, что российские школьники, имея богатый багаж знаний, не умеют выходить за пределы учебных ситуаций, в которых формируются эти знания, не умеют применять свои знания в близких к реальным ситуациям. Поэтому в основу нового стандарта образования положен системно-деятельностный подход, концептуально базирующийся на обеспечении соответствия учебной деятельности обучающихся их возрасту.

Традиционный подход к обучению строится по принципу «Делай, как я...». В нем нет места детскому действию, а, следовательно, нет места мышлению. Для современной школы необходимо деятельностное содержание, учебное сотрудничество, особая образовательная технология, контрольно-оценочная деятельность.

Каким образом строятся принципы обучения в деятельностном подходе? Отличие деятельностного подхода в обучении от традиционного представлено в таблице.

Таблица

Отличие деятельностного подхода обучения от традиционного

Традиционный подход	Деятельностный подход
главным процессом является понимание	главным процессом становится мышледействие
основным средством являются тексты (в частности, учебник)	главными средствами становятся ситуации
содержание осваивается за счет прочтения (слушания) и понимания текстов	содержание осваивается за счет действенной включенности и рефлексии в ситуации
при традиционном образовании важнейшим фактором является структура оформленных текстов и методы преподавания	на первый план выдвигаются технологии организации коллективной мышледеятельности и конструирование ситуации

Таким образом, деятельностный подход обеспечивает:

более высокий уровень результативности и продуктивности учебного процесса; формирование более дружественной, доброжелательной обстановки; повышение самооценки и коммуникативной компетентности.

Деятельностный подход позволяет: уйти от репродуктивного способа обучения и перейти к деятельностной педагогике, в которой центральной (ключевой) компетентностью является наличие у человека основ теоретического мышления, способного в экстремальных условиях находить нужное решение, уметь действовать в нестандартных ситуациях, изменить предметное содержание, направленное на поиск обобщенных способов действия с предметом через построение системы научных понятий, что позволило уйти от большого количества частных фактов, ненужной информации, которыми изобилует большинство современных традиционных программ. Освоение обобщенных способов действия позволяет научиться решать большой круг частных (конкретных) задач за более короткий отрезок учебного времени.

Деятельностный подход отвечает необходимым требованиям к технологиям обучения, реализующим современные образовательные цели:

- обеспечивает включение детей в деятельность;
- создает благоприятные условия для разноуровневого обучения и практической реализации всех дидактических принципов деятельностного подхода;
- обеспечивает прохождение всех необходимых этапов усвоения понятий, что позволяет существенно увеличить прочность знаний.

Деятельностный подход в обучении позволяет осуществлять:

- формирование мышления через обучение деятельности (самоопределение, осознанное построение своей деятельности по достижению цели - самореализация, адекватное оценивание собственной деятельности и ее результатов - рефлексия);
- формирование системы культурных ценностей и ее проявлений в личностных качествах;
- формирование целостной картины мира, адекватной современному уровню научного знания.

А какие деятельностные образовательные технологии можно считать основными для введения ФГОС?

Вначале дадим определение. Педагогическая технология - это строго научное проектирование и точное воспроизведение, гарантирующее успех педагогических действий; это система функционирования всех компонентов педагогического процесса, построенная на научной основе, запрограммированная во времени и в пространстве и приводящая к намеченным результатам [2].

Таким образом, педагогическая технология обучения – это, с одной стороны, совокупность методов и средств обработки, представления, изменения и предъявления учебной информации, с другой - это наука о способах воздействия преподавателя на учеников в процессе обучения с использованием необходимых технических или информационных средств [2].

Для деятельностной педагогики характерны особые принципы обучения: принцип предметности здесь противопоставлен традиционному принципу наглядности; принцип деятельности – принципу сознательности.

Необходимы специфические принципы конструирования деятельностного содержания: система общих способов действий через систему учебных задач; моделирование как основное средство для конструирования общего способа; поиск и проба как способы развертывания системы понятий; перенос общих способов действий и способов сотрудничества в модельные ситуации через систему проектных задач.

Содержание и формы обучения в технологии деятельностного типа:

- Системный подход (с позиций принципа целостной картины мира, принципа непрерывности, принципа минимакса).
- Коллективный диалог (обмен информацией, общение «учитель-ученик», «ученик-ученик», при котором происходит усвоение учебного материала через речевую деятельность на уровне личностной адаптации).
- Групповой метод (формируются навыки общения, нравственные качества личности, умение подчинять свои желания общей цели).
- Креативный метод.
- Эвристический (поисковый) метод.
- Метод проектов.
- Педагогические игры (учебно-познавательные).

Проблема перехода на деятельностное содержание предполагает коренное изменение технологии воспитательно-образовательного процесса. При планировании и реализации учебного процесса на первый план выдвигается не то, что знает и понимает ученик, а как происходит становление и развитие его субъектности.

Технология деятельностного типа включает в себя следующую последовательность деятельностных шагов:

1. Самоопределение к деятельности (оргмомент).

На данном этапе организуется положительное самоопределение ученика к деятельности на уроке, а именно: 1) создаются условия для возникновения внутренней потребности включения в деятельность (хочу); 2) выделяется содержательная область (могу).

2. Актуализация знаний и фиксация затруднения в деятельности.

Данный этап предполагает, во-первых, подготовку мышления детей к проектировочной деятельности: 1) актуализацию знаний, умений и навыков, достаточных для построения нового способа действий; 2) тренировку

соответствующих мыслительных операций. В завершение этапа создаётся затруднение в индивидуальной деятельности учащихся, которое фиксируется ими самими.

3. Постановка учебной задачи.

На данном этапе учащиеся соотносят свои действия с используемым способом действий (алгоритмом, понятием и т.д.), и на этой основе выделяют и фиксируют во внешней речи причину затруднения. Учитель организует коммуникативную деятельность учеников по исследованию возникшей проблемной ситуации в форме эвристической беседы. Завершение этапа связано с постановкой цели и формулировкой (или уточнением) темы урока.

4. Построение проекта выхода из затруднения детьми нового знания.

На данном этапе предполагается выбор учащимися метода разрешения проблемной ситуации и на основе выбранного метода - выдвижение и проверка ими гипотез.

Учитель организует коллективную деятельность детей в форме мозгового штурма (подводящий диалог, побуждающий диалог и т.д.). После построения и обоснования нового способа действий он фиксируется в речи и знаково в соответствии с формулировками, принятыми в культуре. В завершении устанавливается, что учебная задача разрешена.

5. Первичное закрепление во внешней речи.

Учащиеся в форме коммуникативного взаимодействия решают типовые задания на новый способ действий с проговариванием установленного алгоритма во внешней речи.

6. Самостоятельная работа с самопроверкой по эталону.

При проведении данного этапа используется индивидуальная форма работы: учащиеся самостоятельно выполняют задания на применение нового способа действий, осуществляют их самопроверку, пошагово сравнивая с образцом, и сами оценивают её.

Эмоциональная направленность этапа состоит в организации ситуации успеха, способствующей включению учащихся в познавательную дальнейшую деятельность.

1. Включение в систему знаний и повторение.

На данном этапе новое знание включается в систему знаний. При необходимости выполняются задания на тренировку ранее изученных алгоритмов и подготовку введения нового знания на последующих уроках.

8. Рефлексия деятельности (итог урока).

На данном этапе организуется самооценка учениками деятельности на уроке. В завершение фиксируется степень соответствия поставленной цели и результатов деятельности, и намечаются цели последующей деятельности.

Разработанную последовательность деятельностных шагов называют технологией деятельностного типа.

Использованные источники:

1. Федеральный закон РФ от 29.12.2012 г. № 273–ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
2. Селевко, Г. В. Современные образовательные технологии [Текст]: учебное пособие /Г. В. Селевко. – М.: Народное образование, 1998. – 256 с.
3. Ступени мастерства. Из опыта работы ассоциации учителей-победителей, участников приоритетного национального проекта «Образование» [Текст] /Сост. А. И. Серов, С. Н. Субботин. – Рассказово, 2012. – 36 с.

*Тулеев М.Т.
магистр философии
Международный казахско-турецкий
университет им. Х.А. Ясави
Казахстан, г. Туркестан*

КРИТИКА АТОМИЗМА КИНДИ

Как известно, в истории мысли ислама первым человеком, подвергшим атомизм критике стал имам Назам. Скорей всего, он озвучил свои мысли в «Китабу-ль Джюз» (Книга об атоме), довольно известном, но не дошедшем до нас произведении. Позднее, как и Аристотель, Кинди, а вслед за ним и Ибн Сина (Авицена), критиковали доктрину атомизма.

Доктрина, в которой философы и философы-физики утверждали, что мельчайшие частицы материи – атомы – являются неделимыми, вечными и похожими друг на друга, отличаясь только формой, весом и месторасположением, называлась атомизмом.

Известный специалист Кейт в своей работе «Индийцы и атомизм» говорит о том, что индийский атомизм имеет корни в древнегреческом атомизме, таким образом подтверждая идею о том, что атомизм зародился у греков. Как философия атомизм началась с Лесиппа и была развита его учеником Демокритом. Мы же идеи и мысли этих философов можем почерпнуть из разрозненных частей произведений Демокрита, а так же Аристотеля, Теофраста и латинского поэта Лукреция. Кроме того, эти двое ученых утверждали, что материя появилась из бесконечно маленьких, похожих друг на друга, находящихся в движении, с физической, но не математической точки зрения, неделимых частиц, коих множество. Эти частицы получили название атомы (по древнегречески - atomos) [1].

Доктрина этих двух мыслителей охватывает как атомизм метафизики Элеата, где все сущее неизменно, само в себе и недвижимо, так и полную противоположность этого атомизма – доктрину Гереклитоса, утверждавшего, что все сущее постоянно меняется и находится в постоянном движении. Таким же образом, согласно Аристотеля, на идеи этих двух мыслителей повлияли работы древнегреческих натуралистов во главе с Гиппокритом.

Аристотель, не соглашаясь с атомизмом, не приемлет бесконечность и неделимость атомов, говоря, что «В противном случае нельзя придать материи разум». С другой стороны, Аристотель объясняя, что продолжение существования может быть только при делении, доказывал «все, что имеет продолжение не может возникнуть из неделимости». Согласно Аристотеля, части любого целого, пусть даже наибольшее и наименьшее, не имеют категоричности атомов, то есть «Наибольшее либо наименьшее не может существовать отдельно от другой части». Таким образом, согласно атомистов любая материя, состоящая из атомов, рассыпается в пустоте и между ними появляется прерывистость. То есть каждая часть материи не имеет отношения к другой части и ничем не связана [2]. Из всего этого, согласно Аристотеля, вытекает, что невозможно, как утверждали атомисты, привязывать существование материи только к существованию атомов и их постоянству.

Таким образом, Аристотель не принимал материальный атомизм и постоянство материи не связывал с атомами, утверждая, что материя сама по себе была и она постоянна. Однако отрицая материальный атомизм, Аристотель принимал временной атомизм. В реальности эту теорию Аристотель вывел из парадокса Зенона. Как Лесипп и демокрит утверждали, что материя состоит из атомов, так и Аристотель утверждал, что время состоит из атомов, называемых «мгновениями», причем «мгновение» бесконечно, постоянно и неизменно. Аристотель говорил: «Мы знаем, что мгновение неделимо» [3]. «Мгновение» неизменно, потому что согласно Аристотеля, у него нет ни состояния покоя, ни состояния движения. «Мгновение» тождественно. Опять же, согласно Аристотеля, в противоположность «мгновению» время делимо и конечно и имеет «периоды». Как и критика материального атомизма Аристотелем, так и его временной атомизм вошли в исламскую историю мысли и повлияли не только на школу Эшари, но и на идеи большинства суфистов, что требует большего внимания в исследованиях. То, что идея временного атомизма повлияла на школу Эшари, но не оказала воздействия на идею суфистов, как утверждает Кумарасвами, вопрос спорный и требует исследований.

После краткого общего комментария рассмотрим, каким образом идеи атомизма вошли в историю исламской мысли.

Исследователи, изучавшие атомизм в исламе, имеют разные взгляды на появление атомизма в исламе. Эта тема довольно сложна и запутанна, и делать какие-либо выводы еще рано. В исламском мире наиболее известным исследователем атомизма является Саид ан-Нейсабури (932-1068), который в своей работе «Китаб аль-Масаил» (Книга о проблемах) первым затронул эту проблему. Однако данных о происхождении исламского атомизма в его работах отсутствуют. Далее, эту проблему исследовал Мусса бин Мемун, сравнивая исламский атомизм только с атомизмом Эпикура, предполагая, что именно этот атомизм стал основой для всего древнегреческого атомизма.

В исламе теологический и метафизический атомизм стал полной противоположностью материализму и использовался для доказательства существования Аллаха. В своей работе «Арабская наука» Миели говорит, что в исламе атомизм использовали в теологии, но сам на исламском атомизме не останавливается. Развитие атомизма в исламе мы можем наблюдать в 9 веке, у келамистов-мутезилитов, живших в Басре. Среди них Абу Хузейл аль-Аллаф (дата смерти 841 либо 849), аль-Искафи (д.с.854 или 855), Абу Али аль-Джуббаи (д.с.915) и современники Аллафа Муаммер Ибн Аббад (д.с.850), Хишам аль-Фувати (д.с.850) и Аббад бин Сулейман[4]. Например, согласно Аллафа, тела являются набором атомов, у которых нет ни ширины, ни длины, ни высоты. Они неделимы и нерушимы. Атомы могут двигаться, разъединяться и объединяться. Атомы не имеют цвета и запаха. То есть как известно, то же самое, что и в греческом атомизме. Формы и виды материи, как и в греческом атомизме, согласно Аллафа, рождается из построения и связи атомов между собой. Как мы видим, существует очень большая схожесть идей Мутезилитов с идеями древнегреческих философов Лесиппа, Демокрита и Эпикура.

Атомизм, таким вот образом вошедший в ислам и там получивший свое развитие, попал под жесткую критику. Как указано выше, первым критиком стал келамит-мутезилит Наззам (д.с. 835 либо 838). Низам, отрицавший атомизм, утверждал, что «ничто целое не может быть неделимым... Любая часть может быть делимой до бесконечности и деление не может быть недвижимым». Критику Наззама подхватил и развил Ибн Хазм. Кроме того, Ибн Хазм говорит, что идеи Наззама в этой области схожи с идеями Псевдо-Плутарха и приводит в пример произведение Псевдо-Плутарха *De Placitis Philosophorum*, переведенное на арабский Кустой Ибн Лукой.

Эта критика, начатая в исламе Наззамом, продолжили Кинди, Ибн Сина (Авиценна), Газали и Ибн Хазм. Не затрагивая критики Газали и Ибн Хазма, остановимся на работах Кинди.

Неосмненно, Кинди является одним из первых критиков атомизма в исламе. Как говорит Ибн Недим, Кинди высказал свои идеи в произведении «Книга о разрушении идей, доказывающих неделимость атома». К сожалению это произведение Кинди не дожило до наших дней, поэтому мы не можем напрямую почерпнуть его идеи. Однако есть возможность критику атомизма Кинди из других его произведений. В работах, написанных на тему исламского атомизма, имя Кинди не упоминается, например ничего не сказано о Кинди ни в «*Beitrag zur Islamischen Atomenlehre*» С.Пинеса, ни в «*Die Frühislamische Atomenlehre*» О.Претзла.

Так, как Кинди утверждает, что тело было создано Аллахом, то совершенно ясно, что он не принимает идей ни Лесиппа и Демокрита о вечности и созидательной силе атома, ни Аристотеля о вечном атомном «мгновении». Согласно Кинди, атомы не могут быть принципом материи и

тел. Так как тело не вечно и делимо, и соответственно ему движение, ограничено и может быть делимо до бесконечности. Кинди говорит: «Тело, движение и время одновременны, ничто из них не может быть раньше либо позже». Из этого следует, что Кинди принимает отсутствие понятия «вечность» у тела, говоря, что оно несомненно не вечно. Таким образом и мельчайшая частица тела не может быть вечной, но может быть делимо до бесконечности [5].

Таким же образом, Кинди в противовес Аристотелю, принявшему временной атомизм, утверждал, что «мгновения» делимы до бесконечности, тем самым отрицая временной атомизм. «В этом случае понятно, что время тоже не является бесконечным». Таким же образом Кинди утверждает то, что и движение не бесконечно. «И движение, и время всегда имеет конец».

Использованные источники:

1. Вернан Ж.П. Происхождение древнегреческой мысли. - М., 1988. – 276 с.
2. Аристотель. Соч.: В 4 т. - М.: Мысль, 1975. - Т. 1. - 550 с.
3. Богомолов А.С. Античная философия. - М.: Мысль, 1985. – 367 с.
4. Mehmet Bairaktar. İslam Felsefesine giriş. - Ankara.1997, - 384 s.
5. Степанянц М.Т. Восточная философия М., 1997.

Углонова В.З., к.х.н.

доцент

кафедра нефтехимии и техногенной безопасности

Денисов Н.С., к.х.н.

доцент

кафедра нефтехимии и техногенной безопасности

Саратовский государственный университет им. Н.Г.

Чернышевского

Россия, г. Саратов

Панорядов В.М., к.в.н.

доцент

кафедра Управление качеством и сертификация

Тамбовский государственный технический университет

Россия, г. Тамбов

Борзов В.М.

студент

Саратовский государственный университет им. Н.Г.

Чернышевского

Россия, г. Саратов

ВАРИАЦИИ РАДИАЦИОННОГО ФОНА ЕСТЕСТВЕННЫХ ВОДНЫХ ИСТОЧНИКОВ

Аннотация

Рассмотрено влияние некоторых метеопараметров на флуктуацию радиационного фона, создаваемого природными водными источниками

Саратовской области. Получены зависимости фоновой мощности экспозиционной дозы от температуры воздуха, атмосферного давления и влажности.

Ключевые слова

Радиоактивность, радиационный фон, метеоусловия, природные водные источники

По данным многочисленных исследований отечественных и зарубежных ученых известно, что основными источниками радиационного фона на земле являются природные [1-4]. Неверно полагать, что развитие науки и техники является единственной причиной воздействия радиации на живые организмы. На нашей планете с момента ее возникновения существовал и существует естественный радиационный фон, который заметно меняется в зависимости от ряда факторов: географических координат, состава основных подстилающих пород, высоты местности над уровнем моря и метеоусловий [1, 5].

Природные радионуклиды, космическое излучение и вторичная радиация, так же как и техногенные радионуклиды, оказывают вредное влияние на биоту экосистем, в том числе – на человека [6]. Следует отметить, что в отличие от химических веществ, радиоактивные вещества не включаются в процесс самоочищения экосистемы и представляют существенную опасность даже в малых дозах. Пренебрежение ими создает реальную угрозу генетическому фонду человеческой популяции [7]. Поэтому одним из важнейших компонентов концепции анализа и управления экологическим риском является оценка радиационной опасности плотно заселенной территории, которая предполагает проведение мониторинга, прогнозирования, превентивных мероприятий и принятие управленческих решений [6-9].

Известно [10-12], что основной вклад порядка 54% от естественных источников в общую радиационную дозу вносит радон и дочерние продукты (ДПР) его распада. Интерес к радону появился с момента его открытия. Это связано с тем, что источником радона является радий, распространенный в различных типах почвы, грунтах и как следствие строительных материалах, что приводит к непрерывному облучению населения, находящегося в жилых или служебных помещениях.

Миграция радона определяется в основном пористостью породы. Выше уровня грунтовых вод, в так называемой зоне аэрации, пористая порода заполняется в основном воздухом, в результате чего миграция изотопов радона происходит за счет эксхалляции, т.е. подчиняется законам турбулентной диффузии как любой другой газ. В случае пористого пространства пород, лежащего ниже уровня грунтовых вод, поры и трещины заполняются водой, либо нефтью и газом, что приводит к эксхалляции вместе с водой. Дальность миграции радона напрямую зависит от его периода

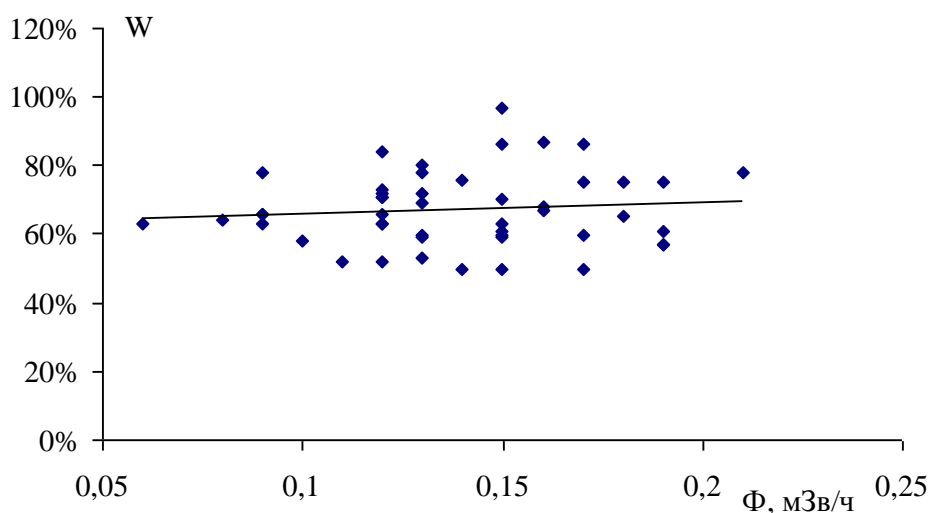
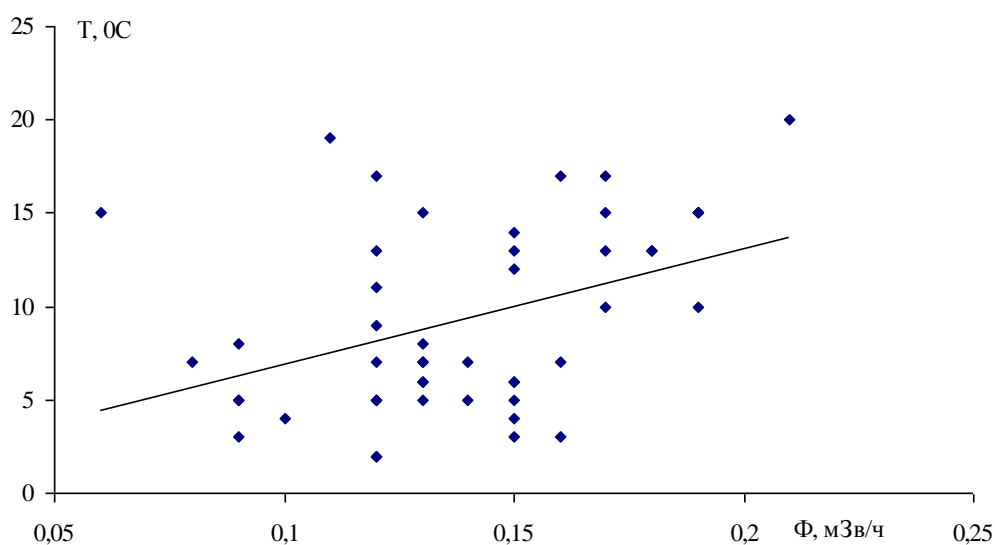
полураспада (3,82 сут.) и не может быть больше. Следовательно, концентрация радона в подземных водах и в водах источников и скважин будет зависеть от концентрации ^{226}Ra в породе водосборной площади. Как правило, скважины не бурят на глубину геологических горизонтов, содержащих большое количество радия. Тем не менее, радон и его ДПР могут наблюдаться в значительных количествах даже в неглубоких скважинах и колодцах, что говорит о необходимости проведения исследований. При этом интенсивность радиационного фона, создаваемого эксхалацией, величина непостоянная, непрерывно меняющаяся во времени: возможны суточные колебания, сезонные, годовые и более сложные временные циклы. Важными факторами, оказывающими влияние на радиационный фон, являются климатические параметры [13]. Давно известно, что резкие изменения значений величин температуры, давления и влажности атмосферы отрицательно сказываются на здоровье людей. Совпадение же во времени радиационных и неблагоприятных климатических факторов увеличивает медицинский риск населения, в связи с возникновением эффекта синергизма – величина суммарного последствия от нескольких воздействий оказывается выше, чем формальная сумма каждого последствия.

Не смотря на важность данной темы работы, посвященные изучению флуктуации величины радиационного фона природных водных источников Саратовской области, практически отсутствуют. В связи с этим, цель нашей работы – определение радиационного фона, создаваемого природными источниками воды и установление параметров, влияющих на его величину – является актуальной.

Проведены сравнительные исследования проб воды нескольких природных источников Ртищевского района Саратовской области. *Источник 1*: нисходящий родник в 3 км от п. Таптулино; *источник 2*: восходящий родник в 1 км от с. Курган, питающий р. Хопёр; *источник 3*: колодец в с. п. Таптулино; *источник 4*: родник в 2 км от п. Петропаловка. Вода источников 2, 3, 4 используется для питьевых и технических нужд, источника 1 – технических. Для измерения уровня ионизирующего излучения применялись приборы: индикатор радиоактивности РАДЭКС РД 1503 (Россия) и дозиметр-радиометр бытовой АНРИ-01-02 «СОСНА» (Россия), позволяющие оценивать радиационную обстановку по величине мощности амбиентного эквивалента дозы γ -излучения с учетом загрязненности объектов источниками β -частиц или по величине мощности экспозиционной дозы с учетом загрязненности объектов источниками β -частиц. На рис. 1 представлены типичные зависимости Φ от ряда метеопараметров, характерные для всех исследуемых источников.

Установлено, что на величину фоновой мощности экспозиционной дозы (Φ), создаваемой водными источниками, оказывает влияние температура воздуха. Так в интервале температуры $(+3 \div +23)^{\circ}\text{C}$ Φ линейно

увеличивается от 0,08 до 0,20 мЗв/ч (рис. 1 а). При более высоких температурах (+26⁰ С) Φ практически не меняется. С ростом относительной влажности интенсивность фона практически не меняется, понижается незначительно (рис. 1 б). Незначительные изменения Φ наблюдаются в интервале влажности от 65 до 70 % влажности [5]. Кроме этого установлено, что при увеличении суточного давления фоновая мощность экспозиционной дозы уменьшается (рис. 1 в), что обусловлено увеличением толщины атмосферы, которая в свою очередь обеспечивает более эффективную защиту от солнечной радиации, являющейся одной из составляющей радиационного фона.



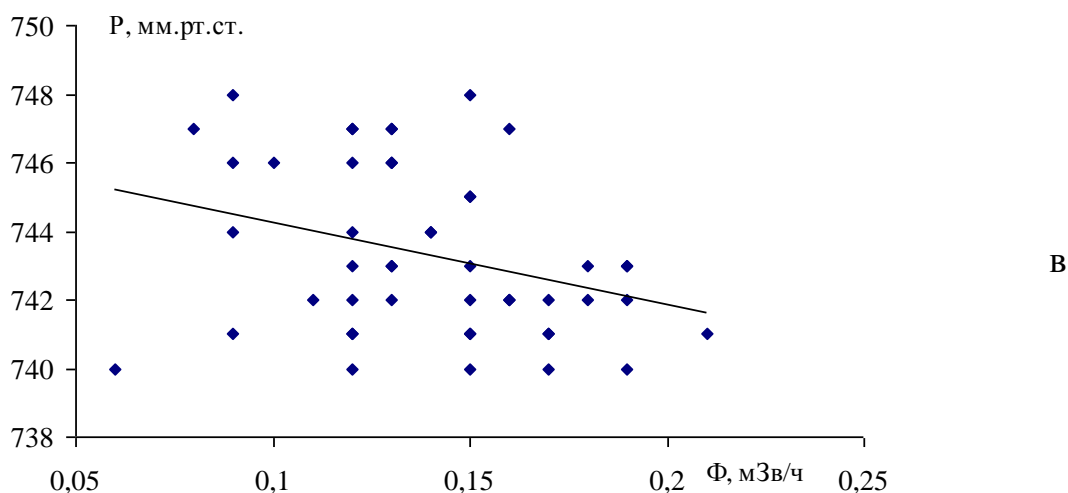


Рис. 1. Зависимость величины фоновой экспозиционной дозы излучения от температуры (а), влажности (б), атмосферного давления (в).

Прибор РАДЭКС. $n \geq 10$, $P = 0,95$. Источник 1.

Согласно нормам радиационной безопасности, мощность эффективной дозы гамма-излучения на открытой местности не должна превышать 0,2 мкЗв/ч [14]. Установлено, что мощность эффективной дозы излучения исследуемых нами источников не превышает установленную нормами величину. Следовательно, источники безопасны для человека и не нуждаются в проведении защитных мероприятий, направленных на снижение поступления радона и его дочерних продуктов в воздух.

Использованные источники:

1. Кларк С.П. Справочник физических констант горных пород. М.: Мир, 1969. 544 с.
2. Handbook of Geochemistry. V II/5/ Elements La(57) to U(92). Berlin: Springer-Verlag; New York: Heidelberg, 1974. 996 p.
3. The Encyclopedia of Oceanography – Reinhold Publishing Corporation. New York, 1996. 775 p.
4. Крисюк Э.М. Основные виды облучения людей // АНРИ. 1999. №2. С. 4-9.
5. Бекман И.Н., Хасков М.А., Пасека В.И., Панаркина Л.Е., Рязанцев Г.Б. Вариации радиационного фона и климатических параметров в северной части Азовского моря // Экологические системы и приборы. 2005. № 2. С. 20-28.
6. Тихонов М.Н. Радонная радиация: источники, дозы и нерешенные вопросы // Экология промышленного производства. 2008. № 1. С. 35-51.
7. [Углова В.З.](#), [Черкасова О.А.](#), [Гайдаенко А.О.](#), [Левченко П.А.](#) Влияния различных факторов на величину радиационного фона бытовых помещений в процессе водопотребления // [Техногенная и природная безопасность ТПБ - 2013](#). Материалы II Всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией Д.А. Соловьева. Саратов, 2013. С. 238-242/
8. Черкасова О.А., Углова В.З., Насонов С.С., Левченко П.А. [Измерение и сравнительный анализ радиационного фона в помещениях различного](#)

[назначения](#) // [Техногенная и природная безопасность ТПБ - 2013](#). Материалы II Всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией Д.А. Соловьева. Саратов, 2013. С. 264-268.

9. Cherkasova O.A., Uglanova V.Z., Kanevez S.I. [Dose di esposizione controllo delle radiazioni esterne negli edifici residenziali](#) // [Italian Science Review](#). 2014. Vol. 14. № 5. С. 159-162

10. Тихонов М.Н. Последствия облучения населения радоном // Экология промышленного производства. 2010. Т. 1. № 2. С. 22-30.

11. Источники и эффекты ионизирующего излучения: Отчет Научного комитета ООН по действию атомной радиации 2000 года Генеральной Ассамблеи ООН с научными приложениями. Т. 1. Источники (часть 1) / Пер. с англ. под ред. Л.А. Ильина, С.П. Ярмоненко. М.: РАДЭЖОН, 2002. 308 с.

12. Рыжакова Н.К. Моделирование переноса радона через почвогрунты и метод определения параметров модели // Известия высших учебных заведений. Физика. 2010. Т. 53. № 11. С. 66-69.

13. Бондаренко В.М., Демин Н.В. Оценка радоновой, аэрационной и электромагнитной опасности городских территорий // Сб. статей по программе «Научные исследования по экологии и рациональному природопользованию». СПб.: Санкт-Петербургский гос. горный ин-т, 2011. С. 53-54.

14. Нормы радиационной безопасности (НРБ – 99/2009): Гигиенические нормативы. М.: Центр санитарно-эпидемиологического нормирования, гигиенической сертификации и экспертизы Минздрава России, 2009.

Фианшева Н.М., к.э.н.

доцент

Шомахов А.Б.

студент

ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский аграрный университет имени В.М. Кокова»

Россия, г. Нальчик

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Можно ли представить себе стремительно наступающую постиндустриальную эпоху без современных информационных технологий в сфере образования. В настоящее время главным критерием оценки степени информативности учебного процесса можно считать возможность доступа в глобальные сети с целью использования в образовательных целях материалов видео- и телеконференций, электронных учебников, электронной почты и т. д. Наиболее широко и полно все обучающие возможности информационных технологий используются именно в системе дистанционного образования. Дистанционное, а точнее, электронное обучение (от общепринятого термина e-learning; в действительности понятия дистанционное обучение и e-learning неравнозначны, но в России

обычно трактуются одинаково) занимает в современной системе обучения прочные позиции, органично дополняя очное обучение и разнообразные очные тренинги и курсы. Электронное обучение активно используется как в учебных заведениях, так и на предприятиях и, по данным IDC, по степени популярности скоро догонит очное. Ведущие мировые аналитические компании предсказывают ему большое будущее и утверждают, что мировой рынок систем дистанционного обучения является источником больших возможностей для продавцов и инвесторов.

В высших учебных заведениях мира созданы центры e-learning, позволяющие пройти дистанционное обучение с получением соответствующего диплома; активно развиваются корпоративные учебные центры компаний и государственных структур, а годовой доход на рынке e-learning в ряде стран исчисляется уже в миллиардах.

Столь большой интерес к электронному обучению объясняется довольно просто. В последнее десятилетие произошли значительные изменения на рынке труда: возросли требования к персоналу, практически во все сферы деятельности начали широко внедряться ИТ-технологии, а сам персонал стал более мобильным. Подобные изменения обусловили необходимость создания условий для непрерывной, быстрой, гибкой, и одновременно высококачественной подготовки кадров, и поскольку традиционные системы обучения не способны соответствовать данным потребностям, потребовался поиск альтернативных систем. Однако, в этой перспективной сфере можно выделить как очевидные преимущества, так и недостатки.

В целом, анализ возможностей осуществления дистанционного обучения через Интернет позволяет выделить следующие его преимущества:

- гибкость; возможность заниматься в удобное для себя время (даже ночью), в удобном месте и темпе; нерегламентированный отрезок времени для освоения дисциплины;
- модульность и вариативность; возможность из набора независимых учебных курсов (модулей) формировать учебный план, отвечающий индивидуальным или групповым потребностям;
- параллельность; параллельное с профессиональной деятельностью обучение, т. е. без отрыва от производства; возможность постоянного повышения своего образовательного уровня, перехода к непрерывному образованию в течение всей жизни;
- охват; одновременное обращение большого количества обучающихся ко многим источникам учебной информации (электронным библиотекам, банкам данных, базам знаний и т. д.); общение через сети связи друг с другом и с преподавателями;
- потенциальная возможность охвата всемирной аудитории; экономичность; эффективное использование учебных площадей, технических и транспортных средств, концентрированное, унифицированное

представление учебной информации и мультидоступ к ней снижающие затраты на подготовку специалистов (по некоторым подсчётам дистанционное обучение на 50 - 60 % дешевле очного обучения);

- технологичность; использование в образовательном процессе новейших достижений педагогической и научно-технической мысли, современных информационных и телекоммуникационных технологий, способствующих продвижению человека в мировое постиндустриальное информационное пространство; отсутствие проблем с совместимостью компьютерного оборудования и операционных систем;

- социальное равноправие; равные возможности получения образования независимо от места проживания, состояния здоровья, элитарности и материальной обеспеченности обучаемого; относительная анонимность компьютерного общения позволяет высказываться людям, которые теряются в ситуациях непосредственного общения, и приводит к тому, что вклад учащегося определяется только по его достижениям, без всякого влияния «внешних культурных признаков».

Можно утверждать, что преимущества дистанционного обучения с использованием современных ИТ идентичны во всех странах Болонского процесса. А недостатки и проблемы целесообразно рассматривать для каждой страны в отдельности.

В целях исследования особенностей мотивации студентов при дистанционном обучении был проведён опрос 2288 студентов-заочников, успешно окончивших Открытый университет Великобритании [2]. Анализ вариации и последующий регрессионный анализ показали, что студентов дистанционной формы обучения отличает более сильная ориентация на прохождение выпускных испытаний и получение квалификации, чем у обычных студентов-очников. При этом отмечают дефицит доверия к электронным средствам общения и обучения; слушатели хотят видеть преподавателя и общаться с ним «в живую».

Для России особенно характерна проблема коммуникаций и стандартов, поскольку уровень развития российских телекоммуникационных технологий отстает от развитых западных стран; все это сказывается на качестве предоставляемых услуг и иногда может сделать невозможным сам процесс обучения; например, если в выбранном учебном заведении занятия ведутся посредством видеоконференций, а для доступа к сети Интернет используется обычный модем, то, скорее всего, от выбранного курса придется отказаться, так как просмотр лекции наверняка станет невыполнимой задачей. Одна из главных проблем, характерная для всех стран,- проблема контроля знаний при дистанционном обучении - идентификация; по мере перехода к компьютерным и сетевым программам контроля знаний все более сложно определять, действительно ли обучаемый сам правильно ответил на все вопросы или ему кто-то помогал. Кроме того,

встает вопрос защиты авторских прав разработчиков дистанционных курсов и программистов.

Закон РФ «Об образовании» 2015 года № 273-ФЗ, который был принят 21.12.2012 г. в части применения электронного обучения и дистанционных образовательных технологий включает статью 16. Она имеет следующее содержание[3]:

«1. Под электронным обучением понимается организация образовательной деятельности с применением содержащейся в базах данных и используемой при реализации образовательных программ информации и обеспечивающих ее обработку информационных технологий, технических средств, а также информационно-телекоммуникационных сетей, обеспечивающих передачу по линиям связи указанной информации, взаимодействие обучающихся и педагогических работников. Под дистанционными образовательными технологиями понимаются образовательные технологии, реализуемые в основном с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) взаимодействии обучающихся и педагогических работников.

2. Организации, осуществляющие образовательную деятельность, вправе применять электронное обучение, дистанционные образовательные технологии при реализации образовательных программ в порядке, установленном федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования».

Теперь электронное обучение официально носит характер образовательного процесса и должно проходить с применением информационных баз данных (электронных ресурсов - учебников, библиотек, которые отличаются от обычных). В образовательной сфере, так же как и в коммерческих учебных центрах, e-learning продолжит дополнять традиционный очный вариант обучения, и в большинстве случаев наиболее целесообразным останется смешанное обучение, когда одни курсы, в зависимости от их специфики, изучаются традиционным образом, а другие - дистанционно.

Помимо общемировых тенденций, в России несомненные перспективы развития дистанционного обучения в настоящий момент открывает обновление нормативно-правовой базы, зафиксированное на уровне Закона РФ «Об образовании» 2015 года № 273-ФЗ.

Использованные источники:

- 1.Болонская Декларация, Совместное заявление европейских Министров образования, подписанное в Болонье 19 июня 1999 года.
2. http://ru.science.wikia.com/wiki/Open_University
3. Закон РФ «Об образовании» 2015 года № 273-ФЗ: <http://ipipip.ru/zakon-ob-obrazovanii-2/>

Фомина О.Ю.

преподаватель гуманитарных дисциплин

НОУ СПО «Нижегородский экономико-технологический колледж»

РФ, г. Арзамас

ПРОЕКТНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Успех в современном мире во многом определяется способностью человека организовать свою жизнь как проект: определить дальнюю и ближайшую перспективу, найти и привлечь необходимые ресурсы, наметить план действий и, осуществив его, оценить, удалось ли достичь поставленных целей. Многочисленные исследования, проведенные как в нашей стране, так и за рубежом, показали, что большинство современных лидеров в политике, бизнесе, искусстве, спорте – люди, обладающие проектным типом мышления. Сегодня в образовательной среде есть все возможности для развития проектного мышления с помощью особого вида деятельности обучающихся – проектной деятельности.

В современной педагогике более известная как метод проектов, ориентированный на выявление новых коллективных форм учебной деятельности в развивающем обучении и нацеленный на активизацию творческих возможностей личности.

Учебный проект – это возможность делать что-то интересное самостоятельно, максимально используя свои способности, приложив свои знания, показать публично достигнутый результат; это практическая деятельность, направленная на решение интересной проблемы.

Обращение к проектной методике в образовательном процессе позволяет учитывать индивидуальные особенности развития обучающихся, способствует лучшему закреплению полученного на уроках материала.

Через различные формы организации: урок, групповую, индивидуальную, парную формы работы формировать у обучающихся навыки проектно-исследовательской деятельности.

Каждый проект наделен уникальностью и имеет ограниченную протяженность во времени с определенным началом и сроком окончания.

Практическими примерами подобной работы могут быть:

1. Исследовательский проект.

Такой проект требует хорошо продуманной структуры, обозначенных целей, актуальности для всех участников, социальной значимости, продуманных методов, в том числе экспериментальных и опытных работ, методов обработки результатов.

Примером такого проекта может служить:

А) «Личная страница писателя», обязательная форма работы для всех студентов, обучающихся на 1 курсе по дисциплине «Литература». Для того, чтобы студенты не только запоминали, но и обдумывали факты биографии, преподаватель ставит их перед решением какой-либо задачи. Это вопросы,

связанные с выяснением отношения писателя к общественным явлениям, к искусству, также отражают разделы «Друзья писателя», «Произведения писателя», «Афоризмы писателя». Всё это имеет форму – личной странички в социальных сетях.

Б) В рамках года Литературы в России обучающиеся 1 курса разработали проект на тему: «Американизация языка и общества». В ходе исследования обучающимся были поставлены вопросы: Как влияет американизация на сознание русского человека? Какими путями заимствуются слова в русском языке? Почему заимствуются слова? Что будет с языком при таком обильном заимствовании? Студенты провели социологический опрос, составили словарь англоязычных заимствований, собрали и систематизировали теоретический материал по проблеме, а в качестве рефлексии было написано эссе «Как я отношусь к американизации языка и общества?»

В ходе проекта обучающиеся отрабатывают следующие компетенции:

- принимали решения в стандартных и нестандартных ситуациях и несли за них ответственность;
- брали на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий;
- планировали выполнение работ (ПК);
- контролировали ход и оценивали результаты выполнения работ (ПК).

2. Информационный проект.

Этот тип проектов изначально направлен на сбор информации о каком-то объекте, ознакомление участников проекта с этой информацией, ее анализ и обобщение фактов, предназначенных для широкой аудитории. Структура такого проекта: цель проекта, его актуальность - методы получения (литературные источники, СМИ, базы данных, в том числе электронные, интервью, анкетирование, в том числе и зарубежных партнеров, проведение "мозговой атаки") и обработки информации (их анализ, обобщение, сопоставление с известными фактами, аргументированные выводы) - результат (статья, реферат, доклад, видео) - презентация (публикация, в том числе в сети).

Примером такого проекта может являться работа студента 1 курса, на тему «Княжна Тараканова». В ходе работы студент собрал и обобщил материал по биографии княжны Таракановой, прочитал художественные и научные книги по теме, посмотрел художественные фильмы о ней. В ходе работы была попытка разработать сайт о княжне Таракановой.

В ходе проекта обучающийся:

- осуществлял поиск и использовал информацию, необходимую для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;

- использовал информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности;
- реализовывал методы и технологии защиты информации в базах данных (ПК).

3. Проект учебного занятия.

На уроках русского языка и литературы на 1 курсе продолжается профориентационная работа. Изучение литературного произведения может заканчиваться проектом «Суд над литературным героем». Где рассматриваются не только морально-этический аспект того или иного конфликта, но проводится суд над литературными героями, совершившими преступление или правонарушение, в соответствии с установленными в юриспруденции правилами.

В ходе проекта обучающиеся:

- внимательно изучают произведение,
- применяют знания, полученные на уроках специальных дисциплин, на практике судебного заседания,
- развивают речевые, коммуникативные навыки, логическое мышление, умение владеть юридической терминологией, быть убедительным и красноречивым,
- понимают сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявляют к ней устойчивый интерес;
- работают в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями;
- ориентируются в условиях постоянного изменения правовой базы.

Изучая на уроках математики различные меры, студенты задаются вопросом: какие меры длины, веса, объема существовали раньше, что означали и используются ли они сегодня в нашем обиходе, работе, литературе.

Так появилась проблема учебного исследования «Старинные русские меры в истории и речи». Объектом исследования стало выявление старинных русских измерений, сопоставление их с западными метрическими мерами. Предметом учебного исследования стал фольклор русского народа (пословицы, поговорки), художественные произведения, сказки, в которых отражались старинные единицы измерения.

В ходе проекта обучающиеся:

- организовывали собственную деятельность, выбирали типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивали их эффективность и качество;
- логически верно, аргументированно и ясно излагали устную и письменную речь.

Проектный метод не имеет предметных ограничений. Подобная методика в доступной для обучающихся форме может быть использована на любом уровне и в любом возрасте. У ребёнка, самостоятельно

обдумывающего и отбирающего нужную информацию, ненавязчиво происходит закрепление необходимого материала. Использование метода проектов показало свою эффективность. Это связано с повышением общеучебных умений и навыков, интереса учащихся к изучению предметов, развитием у них навыков оценочной самостоятельности, исследовательских умений и коммуникативных, презентационных и менеджерских.

Проектно-исследовательская технология повышает эффективность преподавания в условиях модернизации российского образования; дает возможность построения системы обучения с принципиально новыми характеристиками опережающего развития.

Хатмуллина Л.Р., к.м.н.

доцент

Саяхова И.И.

студент 6 курса

ФГБОУ ВПО БГАУ

Россия, г. Уфа

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ВУЗОВСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Молодежь – это социально-демографическая группа, выделяемая на основе совокупности возрастных характеристик, особенностей социального положения и обусловленных ими социально-психологических свойств [3]. Данное определение наиболее распространено в современной отечественной социологии, было дано И. И. Коном.

В Республике Башкортостан, которая является одним из наиболее динамично развивающихся субъектов Российской Федерации, молодежи уделяется пристальное внимание. На сегодняшний день в республике проживает более 1 миллиона молодых граждан, а это 26% от общей численности населения республики. Для сравнения в 2014 году в Российской Федерации проживало 33,22 миллиона граждан в возрасте от 14 до 30 лет.

Именно на этот возраст приходятся основные социальные и демографические события в жизненном цикле человека, включая получение общего и высшего профессионального образования и т.д [4].

Особую часть молодёжи Республики Башкортостан составляет студенческая молодёжь, которая обучается преимущественно в высших профессиональных учреждениях[2].

На сегодняшний день в республике функционируют 27 высших учебных заведений (институты, университеты, академии). Молодые люди выбирают высшие учебные заведения Башкортостана для получения профессиональной подготовки в выбранной специализации, по большинству специальностей на факультетах и кафедрах действует бакалавриат и магистратура.

Государственная поддержка вузовской молодежи является одной из важных задач Республики Башкортостан.

Так, согласно Закону Республики Башкортостан от 12 ноября 1991 года № ВС-9/74 «О государственной молодежной политике в Республике Башкортостан» студентам и учащимся, нуждающимся в материальной помощи, оказывается социальная поддержка за счет средств социальной помощи, образуемых в образовательных учреждениях, в соответствии с законодательством Российской Федерации и законодательством Республики Башкортостан[1]. Данная поддержка оказывается в виде материальной помощи, стипендий и других выплат.

К примеру, на базе Башкирского государственного аграрного университета назначаются и выплачиваются следующие виды стипендий:

- государственные академические стипендии студентам;
- государственные стипендии аспирантам;
- государственные социальные стипендии студентам;
- стипендии Президента Российской Федерации;
- стипендии Правительства Российской Федерации;
- стипендии Президента Республики Башкортостан;
- именные стипендии, назначаемые Ученым советом университета;
- другие стипендии, предусмотренные Законом об образовании.

Научная деятельность вузов в Республике Башкортостан нацелена на укрепление и развитие механизмов интеграции вузовской науки с институтами РАН, УНЦ РАН, активизацию региональной научно-технической и инновационной политики.

Немалое внимание в вузах отводится научно-исследовательской работе студентов как одному из важнейших средств повышения уровня подготовки специалистов с высшим профессиональным образованием посредством освоения студентами в процессе обучения методов, приемов и навыков выполнения научно-исследовательских, проектных и конструкторских работ, развития способностей к научному и техническому творчеству, инициативы в учебе и будущей жизнедеятельности[5].

Молодые ученые в рамках учебного процесса проводят исследования, выполняют курсовые и дипломные работы, участвуют в международных, всероссийских, республиканских и вузовских конференциях научно-практических конференциях и т.д.

Сегодня молодежь широко вовлекается в науку, однако, вместе с тем, перед студентами возникает множество неразрешенных проблем, в первую очередь связанных с социальной сферой, а именно размер стипендий, «жилищный вопрос», дальнейшее трудоустройство и т.д.

Использованные источники:

1.О государственной молодежной политике в Республике Башкортостан[Электронный ресурс] : закон Республики Башкортостан от 12 ноября 1991 г. № ВС-9/74 : введен в действие постановлением Верховного Совета Республики Башкортостан от 12 ноября 1991 г. (ред. от 18.07.2011) // СПС «Консультант Плюс».

2. Вебер, Э.И. Ценностные ориентиры современной молодежи России [Текст] / Э.И. Орлова // Историческая и социально-образовательная мысль, 2011. – № 4. – С. 142-145.
3. Горшков М.К. Молодежь России: социологический портрет [Текст] : учебник / М.К. Горшков, Ф.Э. Шереги М.: ЦСПиМ, 2010. – 592 с.
4. Ситаров, В.А. Психологические особенности социокультурного облика студенческой молодежи [Текст] / В.В. Ситаров, А.И. Шутенко, Е.Н. Шутенко // Знание. Понимание. Умение, 2009. – № 2. – С. 66-72.
5. Хисматуллин, И. Р. Государственная инновационная молодежная политика в Республике Башкортостан [Текст] / И. Р. Хисматуллин // Социология науки и технологий, 2014. – № 1. – С. 115-127.

*Черкасова О.А., к.ф.-м.н.
доцент*

базовая кафедра компьютерной физики и метаматериалов

Углова В.З., к.х.н.

доцент

кафедра нефтехимии и техногенной безопасности

Саратовский государственный университет им. Н.Г.

Чернышевского

Россия, г. Саратов

К ВОПРОСУ О ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НЕКОТОРЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Аннотация

Исследовано возгорание декоративных отделочных строительных материалов. Установлены скорость распространения пламени по поверхности и объему исследуемых образцов. Выявлены основные структурные изменения образцов в процессе горения и выбраны менее опасные при пожаре из них для массового использования в качестве отделочных материалов.

Ключевые слова

Пожарная безопасность, возгорание, продолжительность горения, строительные отделочные материалы

В процессе строительства и эксплуатации зданий и сооружений строительные материалы, изделия и конструкции, из которых они возводятся, подвергаются различным физико-механическим, технологическим и химическим воздействиям. Правильный выбор строительных и отделочных материалов и изделий зависит от наличия полной информации об их свойствах и показателях. В частности, пожарная безопасность строительных отделочных конструкций определяется их возможным возгоранием или взрывом, т.к. большинство продукции данной группы является горючей. В помещениях с массовым скоплением людей, а

также в зданиях, где эвакуация затруднена из-за большой площади и этажности, отделочные материалы, такие как гипсокартон, плитус, ДСП и т.д. могут создавать дополнительную угрозу жизни и здоровью людей, вызывая задымление, выделяя токсичные продукты горения и способствуя быстрому распространению пламени. Создание материалов пониженной горючести привело к повышенному выделению дыма и токсичных продуктов при разложении и горении. Серьезные последствия пожаров вызывают тревогу исследователей, изучающих причины пожаров и условия пожаробезопасного применения материалов в строительстве [1]. Разработка эффективных пожарно-профилактических мероприятий и успешное тушение возникших пожаров зависят от правильности и полноты оценки пожарной опасности материалов и систем в целом.

В течение длительного времени считалось [2], что там, где требуется повышенная пожаробезопасность, необходимо использовать композиции на основе поливинилхлорида (ПВХ), которые по своей природе обладают меньшей горючестью по сравнению с композициями на основе полиэтилена. Однако при сгорании ПВХ основными токсическими компонентами являются оксид углерода, хлористый водород, хлорметан, хлорэтан, фосген, хлорфуран и метилхлорфуран в случае же пластифицированного ПВХ оксиды пластификатора [3].

Целью настоящей работы является прогнозирование пожарной опасности отделочного материала с учетом условий их эксплуатации, основанное на экспериментальных исследованиях горючести, воспламеняемости, распространения пламени по поверхности.

Материалы и методы исследования. Экспериментально-теоретические разработки проблемы проводились применительно к декоративно-отделочным и облицовочным материалам стен, полов и потолков, теплоизоляционным материалам строительных конструкций (табл. 1).

Объекты испытания выбраны исходя из потребностей рынка и частого их использования. Замер линейных размеров (длины l , ширины b , высоты h и толщины профиля s) производился с помощью штангенциркулей ШЦ-П-250-0,1 и ШЦ-П-125-0,1 ГОСТ 166. Длина у всех образцов была одинаковая – 20 см.

Экспериментальная установка была собрана из лабораторного штатива-крепежа, защитного короба с дымоходом и горелки детально описанная в работе [4].

Таблица 1. Геометрические размеры объекта исследования. $n=3$, $P=0,95$

Материал	Размеры		Материал	Размеры	
	b , мм	h (s), мм		b , мм	h (s), мм
Подвесной потолок (гипсокартон)	20	8	Панель ПВХ	20	10
Сосновый брус	20	11	Фанера (древесный)	15	10

			материал)		
Гипсокартон	20	10	Стеновая панель (ПВХ)	20	7
Плинтус ПВХ	25	10 (2,5)	Ламинат виниловый	15	7
Ламинированная ДСП	15	15	Сендвич пакеты	20	8
Подоконник ПВХ	20	20 (2)	Линолеум (полимер)	20	2

Результаты исследования и обсуждение

В ходе эксперимента измерено время возгорания образцов ($t_{вз}$) и продолжительность горения ($t_{г}$) равных его участков. Пожароопасность выбранных отделочно-строительных материалов позволили оценить следующие основные характеристики: линейная и объемная скорость горения. Результаты измерений представлены в табл. 2.

Сравнение линейной и объемной скорости горения исследуемых образцов показало, что самой высокой скоростью горения обладают сендвич-пакет, затем идет линолеум и панель ПВХ. Установлено, время горения исследуемых материалов различно при одинаковом участке, пройденном огнем (10 см). Найдено, что медленнее всего горит стеновая панель. Кроме того, были выявлены основные изменения, характерные для образцов во время горения (рис. 1): короблению подлежат 4, 6, 7, 11; усадка наблюдается у 4, 6, 7, 11 и 12; оплавление и вспучивание обнаруживается лишь у ПВХ, полное сгорание у 1. При горении образца 3 наблюдалось тление поверхностного покрытия и осыпание основы.

Таблица 2. Время возгорания и горения образцов. $n=3$, $P=0,95$

Наименование	$t_{вз}$, с	$t_{г}$, мин	Скорость горения	Скорость горения
			линейная, мм/мин	объемная, мм ³ /(мм ² ·мин)
Подвесной потолок	40	2,33	21,5	3,43
Сосновый брус	20	1,00	50,0	11,0
Гипсокартон	30	2,08	24,0	4,81
Плинтус ПВХ	10	0,58	86,2	17,2
Ламинированная ДСП	30	1,33	37,6	11,3
Подоконник ПВХ	4,0	0,50	100	40,0
Панель ПВХ	5,0	0,47	106	21,3
Фанера	20	0,75	66,7	13,3
Стеновая панель	30	1,33	37,6	5,26
Ламинат виниловый	20	1,67	29,9	4,19
Сендвич-пакет	2,0	0,12	417	66,7
Линолеум	10	0,33	152	6,06



Рис. 1. Состояние образцов после испытания на горение.

1 – подвесной потолок; 2 – сосновый брус; 3 – гипсокартон; 4 – плинтус ПВХ; 5 – ламинированная ДСП; 6 – подоконник ПВХ; 7 – панель ПВХ; 8 – фанера; 9 – стеновая панель; 10 – ламинат; 11 – сэндвич пакеты; 12 – линолиум.

Существенное влияние на распространение пламени оказывают частицы дыма, которые, будучи более активными излучателями, чем газы при той же температуре, способны усиливать теплопередачу за счет излучения на поверхность полимера. Выделение едкого дыма наблюдалось у 6, 11 и 12 (рис. 1). Установлено, что у изделий из древесины (2, 5, 8), 9 и 10 не наблюдается коробление или вспучивание, однако при горении образуется дым.

Таким образом, при оценке пожарной безопасности отделочных строительных материалов предпочтение можно отдать стеновым панелям и виниловому ламинату, т.к. они меньше подлежат тлению, и во время пожара будут представлять наименьшую угрозу.

Использованные источники:

1. Пожарная опасность строительных материалов / А.Н. Баратов, Р.А. Андрианов, А.Я. Корольченко, Д.С. Михайлов, В.А. Ушков, Л.Г. Филин. М.: Стройиздат, 1988. 380 с.
2. Кетов А.А., Красновских М.П., Максимович Н.Г. К вопросу пожарной опасности пенополистирола, samozatухающего в условиях окислительного пиролиза // Экология и промышленность России. М.: Калвис, 2013. № 9. С. 41-45.
3. Черкасова О.А. Исследование физических и биофизических характеристик поливинилхлорида в процессе горения // Вестник СГТУ. 2014. Т. 75. № 2. С. 68-71.

*Чикунова Н.А.
преподаватель*

*БУ «Центр искусств для одаренных детей Севера»
Россия, г. Ханты-Мансийск*

РОЛЬ ФОРТЕПИАНО В РАЗВИТИИ ИСПОЛНИТЕЛЬСКОГО МЫШЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ РАЗНЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Аннотация. Анализ функциональных особенностей курса фортепиано применительно к воспитанию музыкантов-профессионалов разного профиля является предметом исследования данной статьи. В ней делается попытка определить круг проблем, связанных с целевой направленностью подготовки специалиста в специальном профессиональном учебном заведении (колледже, музыкальном училище) в соответствии с современными требованиями, установить место данной дисциплины в реализации данной цели.

Ключевые слова: фортепиано, творческое мышление, педагог.

Ранее практиковалось преподавание общего фортепиано как упрощенный курс специального фортепиано, вследствие чего не учитывались специфические задачи, которые возникали в обучении музыкантов разных специальностей, и соответствующие им методические приемы. Но еще в первой работе Н. Загорного, посвященной курсу фортепиано (1928г.), эти задачи уже были сформулированы, также рассматривалась важнейшая роль предмета фортепиано в общей музыкальной подготовке специалистов разного профиля. «В отношении общего курса игры на фортепиано можно наметить два важных момента: музыкально-воспитательный, музыкально-образовательный, музыкально-культурный, с одной стороны, и, так сказать, утилитарный, жизненно-практический, - с другой» [5, с.31]. Нельзя не согласиться с Н.Загорным в том, что курс фортепиано в целом выполняет две основные функции: 1) формирование музыкально-творческих навыков, развитие общей музыкальной культуры, 2) овладение комплексом технологических навыков, позволяющих в полном объеме реализовать свои профессиональные возможности.

Исходя из этих общих определений можно утверждать, что занятия на рояле являются необходимым условием полноценного развития музыканта в процессе его обучения в специальном учебном заведении. Этим обуславливается место данной дисциплины в общей структуре предметов, изучаемых в рамках учебного плана. Курс фортепиано, таким образом, служит своего рода общим знаменателем для всех навыков, приобретаемых обучающимся в период профессиональной подготовки.

Цели, стоящие перед преподавателем курса фортепиано, вовсе не унифицируют его работу с различными категориями музыкантов, поскольку подготовка профессионалов разных профилей порождает необходимость определить и специфику задач их обучения.

Признавая условность предлагаемой дифференциации общих целей на конкретные задачи в соответствии со специальностью обучающихся, можно выделить две группы музыкантов на основе общности методических приемов, конкретных функций курса в развитии навыков и способностей учащихся, а также некоторых других признаков:

1) вокалисты, 2) инструменталисты – оркестранты (струнники, народники, духовики).

Рассматривая цель курса в отношении вокалистов как подготовку их к самостоятельной профессиональной деятельности, следует подчеркнуть важность овладения студентами такими фортепианными навыками, которые позволят им самостоятельно «пройти» партию, разобрать и проаккомпанировать себе вокальное произведение, кадансы, распевки. Большое значение имеет и практическое освоение учащимися различных стилей, всего богатства мировой музыкальной культуры. Однако в силу обычно недостаточной музыкальной образованности студентов-вокалистов главное внимание преподавателя фортепиано должно быть уделено вопросам ориентации на условия их будущей профессиональной деятельности в качестве солистов, призванных в индивидуальном порядке решать сложные вопросы исполнительской практики. Это обуславливает задачу курса фортепиано – помочь студентам-вокалистам уберечься от слепого копирования определенных образцов, привить вкус к самостоятельной творческой работе над произведением. Иначе говоря, основная педагогическая установка в данном случае будет заключаться в коррективке свойств личности учащегося, в развитии его музыкально-исполнительского мышления посредством углубления общей музыкальной культуры.

Иные задачи стоят при обучении предмету фортепиано студентов оркестровых специальностей – струнников, духовиков, народников. Несмотря на то, что артисты оркестра являются музыкантами-исполнителями, они в массе своей тяготеют к определенному сглаживанию (в силу особых условий оркестрового исполнительства) своих индивидуальных особенностей. Определенную роль здесь играет временной фактор: занятия в оркестровом классе по количеству учебного времени едва ли не превышают курс специальной дисциплины. Для успешного осуществления профессиональной деятельности чрезвычайно важно не просто научить их подчинять свою индивидуальность воле дирижера, но понять результат того сложного процесса, который определял творческий поиск дирижера, «пропустить через себя» его исполнительскую концепцию. Это значит, с одной стороны, понять, почему дирижер трактует произведение именно так, а не иначе, не просто формально выполнить указание, а осмыслить его с точки зрения драматургии сочинения, не скопировать «чужую модель», а внутренне освоить замысел дирижера, в общих чертах как бы повторить его творческий процесс и сознательно

скоординировать свое собственное представление с концепцией дирижера. С другой стороны, учащиеся должны не только творчески усвоить замысел дирижера, но и предлагать собственные исполнительские варианты сочинения. Стремление к сознательному выявлению вариантной множественности исполнительской концепции, к достижению возможной ассимиляции различных ее вариантов должно стать важнейшей задачей обучения, причем не только в классах по специальности, но и в классе фортепиано. Очевидно, следует создать такие условия для развития индивидуальности обучающегося, которые позволили бы ему во время урока выполнять функции дирижера. Размышляя над особенностями исполнительского творчества в оркестре, А.М.Пазовский писал: «Лучшим артистом оркестра, на мой взгляд, является тот, кто лучше других умеет понимать и выполнять творческие намерения талантливого дирижера даже в том случае, когда он не во всем согласен с этими намерениями» [4, стр.166]. Учитывая это обстоятельство, следует признать, что в данном случае одной из установок курса фортепиано может стать стремление расширить и углубить индивидуальную сферу творчества, дать опыт самостоятельного мышления в процессе овладения музыкальным материалом. Важно подчеркнуть, что процесс формирования целевой установки при работе с баянистами имеет некоторые особенности. Поскольку баянисты являются исполнителями, ориентированными изначально на сольную интерпретацию произведения, то появляются и новые задачи, связанные с овладением специфическими приемами фортепианного исполнения сочинений, входящих в их собственный репертуар по специальности, с целью углубления представлений о возможностях творческой трактовки авторского текста.

Любопытно сравнить процесс подготовки пианиста и музыканта другого профиля, обучающегося фортепианной игре. Пианист имеет возможность решать все вопросы своего творческого развития на базе специального инструмента, в то время как студенты других специальностей этих возможностей лишены, что и порождает необходимость обращения к фортепиано (в силу его универсального характера) для обеспечения более полной музыкальной подготовки. При этом следует иметь в виду те существенные отличия, которые определяют роль и значение работы с инструментом, с одной стороны, пианиста, а с другой – представителей иных музыкальных профессий.

Обращаясь к музыкальному произведению в процессе занятий фортепиано, они, как правило, не имеют установки на концертное исполнение как конечный этап работы. Для пианиста задачи технологической и творческой подготовки именно в силу ориентации на концертное исполнение выступают в неразрывном единстве и жестко обуславливают друг друга. Для музыкантов других специальностей в процессе фортепианной игры вопросы достижения пианистического

совершенства не играют такой большой роли, и задачи творческого порядка начинают как бы превалировать. И если у пианистов обучение направлено в конечном итоге на необходимость реализации в фортепианном исполнении потенциала их творческого мышления, то для непианистов важнейшей становится задача развития самих навыков такого мышления, поскольку именно они и являются конечной целью данной работы. Это обстоятельство позволяет сделать вывод о том, что в курсе фортепиано принципиально важно выделить специальные задачи по творческой подготовке музыканта и, следовательно, вся методика работы в классе общего курса фортепиано должна быть ориентирована на развитие навыков самостоятельной творческой работы, оригинального исполнительского мышления.

Эта методическая ориентация может быть признана тем общим моментом, который объединяет все формы работы преподавателя курса фортепиано вне зависимости от существующих различий в целевых установках, соответствующих профилю подготовки специалистов. Вместе с тем данная ориентация, выступая как господствующая целевая установка, не только не отрицает специфики выделенных нами групп, но и предполагает определенную дифференциацию методических приемов в соответствии с ними.

Развитие навыков творческого мышления в работе с вокалистами связано с задачами повышения общего культурного и музыкального уровня. В этом отношении необходимо в предельно сжатые сроки (в силу специфики процесса обучения, учитывающего отсутствие в большинстве случаев предварительной музыкальной подготовки) сформировать у них необходимую базу для ориентации в мировой музыкальной литературе. Последнее необходимо для понимания учащимися особенностей творческого стиля автора, жанровых особенностей произведения, осмысления его в культурно-историческом контексте эпохи и т.д. Решение данной задачи позволит вокалисту вносить определенные коррективы в исполнительский замысел и тем самым будет способствовать развитию самостоятельного интерпретационного мышления. В связи с этим у вокалиста прежде всего должно быть воспитано понимание своей роли в общей структуре музыкального произведения как равнозначной другим исполнителям. Дело в том, что мы вынуждены преодолевать зачастую годами складывавшееся убеждение о преимущественном положении вокальной партии. Поэтому задачи формирования навыков самостоятельного мышления студентов-вокалистов требуют воспитания целостного восприятия всей ткани произведения, подчиненности каждой, в том числе и вокальной, партии единству художественно-образного решения. Методический принцип решения данной педагогической задачи заключается в создании специальных условий, позволяющих в реальной обстановке оценить функции солиста с позиций других участников единого процесса художественного исполнения. На основе своей педагогической практики В.

Луканин отмечал: «Я стараюсь воспитать у студента активное творческое отношение к исполняемому произведению. Перефразируя Стендаля: дело не в том, чтобы научить петь, а в том, чтобы научить думать над произведением» [1, с.20].

Применительно к курсу фортепиано одним из основных методических приемов такого рода обучения является совместное музицирование, в котором вокалист выступает в качестве концертмейстера. Осознание на практике равнозначности обеих партий в процессе создания художественного образа, более того – активности аккомпанемента как основного формирующего элемента музыкальной структуры, будет главным позитивным результатом этого направления педагогического процесса. Совместное музицирование тесно связано с другой формой занятий – чтением трехстрочной партитуры произведения, включающего аккомпанемент и сольную партию. Подобная форма работы требует сформированного умения достаточно оперативно обрабатывать для одного фортепиано (порой упрощая) оригинальный авторский текст. Это обеспечивает более детальную проработку формальной и содержательной структур произведения с целью образования в сознании исполнителя целостного художественного образа. Помимо основной цели – проникновения в авторский замысел, прочтение трехстрочной партитуры предполагает творческое отношение к самому авторскому тексту. Поэтому постоянная направленность сознания на соотнесение собственного исполнения и авторской концепции позволит студенту осмысленно (а не в силу каких-либо традиций) ставить и решать задачу исполнительской трансформации композиторской идеи, исходя из своего собственного творческого замысла.

При подготовке студентов-оркестрантов по курсу фортепиано общей целевой установкой также можно считать развитие оригинального творческого мышления. В то же время задача вовлечения студентов-оркестрантов в активный творческий процесс требует от них особенно детальной работы. Интерпретация грандиозных оркестровых полотен предполагает свободную ориентацию в тексте произведения, что обеспечивается умением мысленно и на инструменте читать партитуру, а единственным инструментом, позволяющим решить эту задачу, является фортепиано. Следует иметь в виду, что большинство этих студентов в рамках своей специальной подготовки лишены этого навыка, чем и обуславливаются особенности преподавания фортепиано учащимся данного профиля. Так, в методическом плане полезно ансамблевое исполнение на фортепиано оркестровых произведений. Однако одного лишь исполнения будет недостаточно, важнее привить студенту навыки создания обработок такого рода. Эта творческая работа потребует от студентов-оркестрантов как охвата произведения в целом, так и подробного анализа составляющих его компонентов, что позволит им значительно полнее понять и оценить

композиторский замысел и составить более точное представление о возможной интерпретации. А.Пазовский, характеризуя артиста оркестра, в ряду прочих отмечал качество, заключающееся в том, что настоящий ансамблист «всегда мыслит синтетической звучностью, то есть идеальной взаимосвязью всех тембров, входящих в оркестровую партитуру» [2, стр.167]. Это необходимое качество можно сформировать у студентов-оркестрантов сравнительно быстро, если воспользоваться возможностями, предоставляемыми курсом фортепиано. При обработке оркестровых произведений однотембровая природа инструмента создает возможности значительного развития слуховых представлений, как путем иллюзорной дифференциации тембров, так и посредством последующего объединения их в однородную ткань. В этом смысле чрезвычайно полезным представляется прохождение оркестрантами большого количества полифонических произведений, позволяющих помимо развития слуховых тембровых представлений, добиться у исполнителей также ощущения «преемственности мысли» [3, с.168]. Это даст им возможность осознать место разных эпизодов своей партии в структуре музыкального произведения в целом, соотнести их с предыдущим и последующим драматургическим развитием и, исходя из целого, соответствующим образом организовать материал своей партии, создать на основе авторской концепции и дирижерского замысла свой вариант исполнения. Овладение навыком партитурного чтения окажет значительную помощь и солисту-инструменталисту особенно в том случае, если навык этот будет формироваться при изучении камерной музыки.

В этой работе возможны два направления. Первое связано с исполнением произведений, написанных для ансамблей различного состава с участием фортепиано. Это позволяет решить проблему освоения целого в условиях чтения с листа, облегченного как знакомым в профессиональном отношении материалом, ансамблевой формой исполнения, так и меньшим объемом интерпретируемого нотного текста. Полезность переноса акцента в воспитании творческого мышления на «обжитую» область ансамблевого музицирования не нуждается в доказательстве. Это обусловлено тем, что при ориентации на специфические условия ансамблевого исполнения создается особый психологический фон, способствующий более продуктивному усвоению нужных навыков, чем при воспитании оркестрантов на сугубо фортепианном материале.

Подготовка баянистов отличается некоторыми специфическими особенностями.

В силу того, что приемы звукоизвлечения на баяне максимально приближены к пианистическим, баянисты в сравнении с исполнителями других специальностей обладают значительно большей пальцевой беглостью. Используя методику параллельного изучения произведений в специальном классе и классе фортепиано, следует акцентировать внимание

студента на особенностях динамического аппарата пианиста, что позволит разнообразить исполнительские приемы, применяемые на баяне, и тем самым расширить диапазон интерпретаторских возможностей баяниста. Учитывая то, что в своей профессиональной деятельности баянист зачастую выполняет функции дирижера оркестра народных инструментов, констатируем также наличие общих черт в подготовке баяниста и дирижера (хора или симфонического оркестра).

Методические установки в работе с дирижерами по курсу фортепиано в общих чертах совпадают с вышеуказанными, что вытекает из специфики исполнительского процесса, исключая непосредственный контакт с инструментом. Основной задачей в этом случае будет уже не поиск определенного компромисса между зрелой концепцией и уровнем пианистической подготовки, а углубление и детализация своего исполнительского замысла.

Рассмотренный круг проблем показывает, что курс фортепиано обладает значительными возможностями в развитии творческого потенциала, формировании навыков самостоятельного музыкального мышления. Основу развития музыканта в процессе обучения по данному курсу составляет воспитание и развитие способностей к интерпретации как к индивидуальному осмыслению и раскрытию образного содержания произведения. Сложность и противоречивость процесса исполнительского мышления заключается в том, что авторская концепция, взятая за основу, претерпевает определенную трансформацию в соответствии с личностью музыканта-исполнителя.

И именно всемерное развитие индивидуальности обучающегося, его самостоятельного творческого мышления должно быть одним из основополагающих принципов методики преподавания курса фортепиано.

Использованные источники:

1. Загорный Н. Фортепианная игра как вспомогательный в музыкальном образовании предмет. – Л.: Академия, 1928. – 58с.
2. Луканин В. Обучение и воспитание молодого певца. – Л.: Музыка, 1977. – 85с.
3. Пазовский А. Записки дирижера. – М.: Музыка, 1966. – 561с.
4. Покровский Б. Размышления об опере. – М.: Сов. композитор, 1979. – 273с.
5. Фельзенштейн В., Мельхингер З. Беседы о музыкальном театре. – Л.: Музыка, 1997. – 63с.

*Шаповалов Е.Н., к.т.н.
доцент
начальник отдела НИИ программных средств
Кудряков С.А., д.т.н., с.н.с.
заведующий кафедрой радиоэлектронных систем
Санкт-Петербургский государственный
университет гражданской авиации
Россия, г. Санкт-Петербург*

ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ В КОНТЕКСТЕ ЕДИНОЙ ТЕОРИИ ЭКСПЛУАТАЦИИ АВИАЦИОННЫХ И РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация

В статье рассматриваются актуальные вопросы профессионального обучения специалистов, возникающие в рамках введения укрупненных направлений подготовки. Особое внимание уделяется междисциплинарным компетенциям, которые должны быть сформированы у специалистов по эксплуатации сложных технических объектов.

Ключевые слова

Профессиональное обучение, авиационные и ракетно-космические системы, компетенции, теория эксплуатации.

По мере развития и усложнения техники менялась роль человека при ее эксплуатации, как и само отношение к процессу эксплуатации техники. Человек становился интегрированным элементом сложной системы, объективно возникающей при его взаимодействии с техникой, эффективность функционирования которой зависела как от технических составляющих, так и от деятельности человека (оператора, руководителя, собственника). По мере развития техники и расширения ее возможностей усложнялся и процесс взаимодействия человека и техники [4,6].

В результате возникли новые виды опасностей, исходящих от техники и от самого человека при неадекватной эксплуатации созданной им же искусственной среды обитания и сложных технических систем [3,10].

Процесс технической глобализации и автоматизации в последние годы сопровождается возрастанием техногенной опасности, связанной как с ростом числа потенциально опасных объектов, так и с возрастанием масштаба потенциальной опасности, на каждом крупном объекте [8,12].

Особое место среди сложных техногенных систем занимают комплексы летательных аппаратов (ЛА), широко используемые в авиации, ракетно-космической отрасли, военном деле [7,13].

На современном этапе технологического развития нашего общества явно просматриваются тенденции к взаимопроникновению сфер интересов и

способов решения практических задач у специалистов различных профессий и отраслей. Все чаще от специалистов требуется одновременное наличие компетенций, которые ранее относились к различным областям деятельности. Необходимость сочетания навыков технических и гуманитарных наук естественным образом приводит к задаче междисциплинарной подготовки современных специалистов [1,2,5].

Тенденции объединения и комплексирования требований к специалистам представляет собой только одну сторону интеграционного процесса, другая особенность которого состоит во введении единых образовательных стандартов для отраслей инженерной деятельности, которые ранее существовали отдельно [7,11, 13]. Наглядным примером такого объединения может служить, например, введение государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 25.06.01 "Аэронавигация и эксплуатация авиационной и ракетно-космической техники (уровень подготовки кадров высшей квалификации)", утвержденный приказом № 891 Министерства образования и науки РФ 30 июля 2014.

Безусловно, авиационная и ракетно-космическая отрасли всегда развивались в условиях прочного взаимодействия в учебной, научно-исследовательской, и производственной деятельности. Однако каждой из этих отраслей присущи свои особенности, имеются сложившиеся традиции и общепринятая практика деятельности [7,11,12].

Процессы эксплуатации ЛА являются весьма трудоемкими, требующими привлечения большого количества квалифицированных специалистов. Исторически такие специалисты готовились высшими учебными заведениями в рамках стандартов укрупненной группы специальностей "160000 – Авиационная и ракетно-космическая техника", имеющей многочисленные подразделения.

К числу глобальных проблем эксплуатации ЛА можно отнести:

–исследование и обобщение закономерностей процесса эксплуатации ЛА и функционирования объективно возникающей при этом системы эксплуатации (СЭ) ЛА;

–исследование закономерностей изменения состояния комплексов ЛА, их составных частей и обоснование способов обеспечения их длительной эксплуатации;

–обеспечение безопасности и экологичности эксплуатации ЛА,

–обеспечение высокой квалификации эксплуатирующего персонала.

Необходимость решения этих и других эксплуатационных проблем отражена во многих нормативных и концептуальных документах, таких как Глобальная эксплуатационная концепция организации воздушного движения, Руководство по управлению безопасностью полетов, Федеральная целевая программа "Развитие российских космодромов" и др.

Оценка значимости роли техники, человеческого фактора и общей организационной структуры эксплуатирующих организаций на различных исторических этапах развития авиационной и ракетно-космической отраслей существенно изменялась.

Наиболее ярко историческое развитие взглядов на процесс обеспечения безопасности можно проследить на примере этапов, выделяемых Международной организацией гражданской авиации (ИКАО):

-*техническая эра* - с начала 1900-х по конец 1960-х годов,

-*эра человеческих факторов* - с начала 1970-х до середины 1990-х годов,

-*организационная эра* - с середины 1990-х по настоящее время.

Проводимые исследования в области эксплуатации ЛА привели к определенным результатам - разработаны основы эксплуатации в авиации и РКТ, сложилась система эксплуатации. Однако проблем остается много. Одна из наиболее острых – обеспечение безопасности.

За десятилетний период с 1999 по 2008 гг. в мире в среднем ежегодно происходило 32 катастрофы со смертельными случаями, за год в среднем погибало 802 человека, несмотря на достаточно высокий уровень безопасности полетов 99,98 - 99,99% при среднем показателе операций *взлет-посадка* 20 000 в год для одного аэропорта. Аварии и катастрофы на ракетно-космической технике происходят реже, но ущерб от них весьма значителен, чему, к сожалению, достаточно много примеров за последние три года. Наряду с традиционными способами обеспечения безопасности путем обеспечения надежности и живучести техники большую роль играют подготовка персонала и совершенствование организационных структур системы эксплуатации ЛА.

Современная концепция обеспечения безопасности как важнейшей составной части эффективности эксплуатации сложных технических систем требует комплексного междисциплинарного подхода к подготовке и переподготовке соответствующих специалистов. При этом один из главных вопросов состоит в том, на основе каких методических принципов осуществлять эту междисциплинарную подготовку.

Кроме того принципиально важным является ответ вопрос о необходимой степени обобщения используемых теоретических основ и методических установок при подготовке специалистов для эксплуатации различных типов летательных аппаратов, и целесообразно ли расширение границ их использования на другие типы сложных технических систем.

Любая научная теория представляет собой систему знаний, описывающую и объясняющую определенную совокупность явлений, дающая обоснование всех выдвинутых положений и сводящая открытые в данной области законы к единому основанию. Объединение знания в теорию определяется ее предметом. В этом смысле можно говорить об эксплуатации

техники как предмете исследований, который представляет собой органически связанную группу явлений.

В области эксплуатации техники в различных отраслях деятельности накоплен достаточно большой опыт решения возникавших прикладных проблем, который может и должен быть обобщен для дальнейшего использования и развития. При этом необходимо обобщить полученные результаты, разработать методологию решения типовых эксплуатационных проблем (задач) и определить класс объектов, для которых эти положения являются справедливыми.

Выделим ряд положений, связанных с теоретическими основами эксплуатации сложных систем.

1. *Проблематика эксплуатации как явления.* Здесь целесообразно выделить атрибуты эксплуатации (концепты) и провести их анализ применительно к различным прикладным областям с целью установления общности и различий.

Так, сущность эксплуатации любого объекта – извлечение пользы, удовлетворение потребности субъекта. От субъекта для удовлетворения потребности требуются, затраты усилий и ресурсов путем взаимодействия субъекта с объектом эксплуатации по заданной технологии в объективно возникающей (создаваемой) системе эксплуатации.

Таким образом, можно говорить о трех важнейших концептах эксплуатации – объект, субъект, система эксплуатации, – присущих процессу эксплуатации любого объекта.

2. *Обобщенная модель объекта эксплуатации (ОЭ) как описание существенных черт ОЭ, от которых зависит степень удовлетворения потребности субъекта.* В первом приближении все ОЭ в зависимости от того, на какой стадии жизненного цикла решаются эксплуатационные проблемы, можно разделить на два класса – те, для которых эксплуатационные проблемы можно решить на доэксплуатационных стадиях (простые ОЭ), и те, для которых это невозможно (сложные ОЭ).

3. *Обобщенная модель субъекта эксплуатации (СубЭ).*

СубЭ являются собственник, управляющий, эксплуатирующий, обслуживающий персонал. Необходимо описание характеристик и функций СубЭ, а также организационных и иных структур, необходимых для их взаимодействия [9,12,13].

4. *Обобщенная модель системы эксплуатации.* Поскольку именно в СЭ решаются перечисленные выше проблемы, то обобщенная модель СЭ должна характеризовать общие подходы к их решению.

5. *Модель системы управления эксплуатацией (СУЭ).* Такая модель должна характеризовать типовые управленческие задачи, решаемые при эксплуатации (стратегии управления состоянием ОЭ, продление ресурса, обоснование направлений модернизации, утилизация ОЭ и др.).

Перечисленные выше проблемы свойственны эксплуатации достаточно большого числа объектов, которые принято называть сложными системами. В каждой отрасли, связанной с эксплуатацией сложных систем, есть свои специфические подходы, и вопрос заключается в том, можно ли их обобщить в рамках единой теории эксплуатации. Практическая значимость такой теории, как представляется, может состоять в определении класса объектов, для которых ее положения будут справедливы и в унификации методологического аппарата для решения типовых эксплуатационных проблем этого класса объектов.

Поднятые вопросы, на наш взгляд, на сегодняшний день не имеют однозначного ответа [14]. Однако явно наблюдаемые в развитии общества и техники тенденции к глобализации позволяют поставить эти вопросы не только с позиций текущей необходимости, но и с точки зрения предполагаемого вектора развития прогресса.

Использованные источники:

1. Грешных А.А., Комарова М.Е., Кудряков С.А. Тренировка зрительного восприятия информации у работников диспетчерских и оперативных служб.//Проблемы управления рисками в техносфере. № 1, т.21, 2012, с. 121-128.
2. Кудряков С.А., Комарова М.Е. ДГС. Методика совершенствования навыков эффективного поведения.- Санкт-Петербург: Из-во «Свое издательство», ISBN 978-5-4386-0085-5, 2011, 146 с.
3. Кудряков С.А. Актуальные аспекты психологической безопасности личности и общества//Здоровьесберегающее образование, №1, 2013, с.98-101.
4. Кудряков С.А. Ловушка парапрофессионализма в системе подготовки инженерных кадров.//Бизнес технологии в России: теория и практика: Материалы международной научно-практической конференции. Саратов,(14 апреля 2015), - Саратов: ЦПМ «Академия бизнеса», с.36-39
5. Кудряков С.А. Размышления о виртуальной истории, или куда бежит «Идиот»?// КЛИО, №1, 2013, с. 135-138.
6. Кудряков С.А., Волков Г.А., Сергеев О.Е. Транспрофессиональная подготовка специалистов в современных условиях и обеспечение эффективности, комфорта и безопасности развития личности и общества.// Социально–психологические, педагогические и медико–психофизиологические проблемы модернизации общества на евразийском пространстве: Материалы научно–практической конференции 28–29 ноября 2013 г. / Под ред. Т.В. Орловой, М.Ю. Спириной, А.А. Торопыгиной. Часть вторая. — СПб.: МИЭП при МПА ЕврАзЭС, 2013., с.83-92.
7. Кудряков С.А., Книжниченко Н.В., Остапченко Ю.Б., Беляев С.А. Пути повышения эффективности профессиональной подготовки и переподготовки специалистов службы ЭРТОС.// Бизнес технологии в России: теория и

практика: Материалы международной научно-практической конференции. Саратов, (14 апреля 2015), - Саратов: ЦПМ «Академия бизнеса», с.33-36

8. Кудряков С.А., Остапченко Ю.Б., Шаповалов Е.Н., Романцев В.В. Транспрофессиональная подготовка современных специалистов: миф или реальная необходимость // Известия СПбГЭТУ "ЛЭТИ", №8, 2014. - с.94-98.

9. Кудряков С.А., Ситников В.Л., Солодухин А.И. Психологические и приборные методы контроля состояния оператора в реальном времени. //Человек и транспорт (Психология. Экономика. Техника): Материалы II Международной научно-практической конференции. СПб.: ПГУПС, 2012. с. 184-190.

10. Кудряков С.А., Станкевич П.В., Ситников В.Л. Психологическая безопасность как основа стабильного развития личности и общества.// Психолого-педагогические проблемы формирования единого евразийского пространства.- СПб.: МИЭП, 2012, с.52-59

11. Кудряков С.А., Ткачев В.Р., Трубников Г.В., Кисличенко В.И. Беспилотные авиационные системы./Под ред. Кудрякова С.А. . СПб.: Свое издательство, 2015,-121 с.

12. Остапченко Ю.Б., Кудряков С.А., Романцев В.В., Беляев С.А. Проблемы профессиональной подготовки специалистов для эксплуатации сложных технических объектов в современных условиях // Известия СПбГЭТУ "ЛЭТИ", №8,2014. - с.90-94.

13. Остапченко Ю.Б., Кудряков С.А., Шаповалов Е.Н. Актуальные проблемы профессиональной подготовки специалистов для сложных технических объектов на примере космодрома Байконур.// Социально–психологические, педагогические и медико–психофизиологические проблемы модернизации общества на евразийском пространстве: Материалы научно–практической конференции 28–29 ноября 2013 г. / Под ред. Т.В. Орловой, М.Ю. Спириной, А.А. Торопыгиной. Часть вторая. — СПб.: МИЭП при МПА ЕврАзЭС, 2013., с.136-146.

14. Шаповалов Е.Н. Кудряков С.А. Эксплуатация авиационных и ракетно-космических систем: нужна ли единая теория?: Материалы III международной научно-практической конференции "Человек и транспорт. Эффективность. Безопасность. Эргономика" (15-18 сентября 2014 г., Санкт-Петербург). - СПб.: ПГУПС, 2014. - с. 361-364.

*Шарафеева Л.Р.
ст. преподаватель
кафедра информатики и дискретной математики
Тимофеев А.В.
студент 5 курса
физико-математический факультет
Елабужский институт (филиал)
КФУ
Россия, г. Елабуга*

РАЗВИТИЕ ИКТ-КОМПЕТЕНТНОСТИ БУДУЩИХ ПЕДАГОГОВ ПУТЕМ РЕАЛИЗАЦИИ КУРСА «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

В современной системе школьного образования происходят кардинальные изменения, связанные с внедрением федеральных государственных образовательных стандартов. Ключевой фигурой реформирования образования является учитель. Как говорил великий педагог К.Д. Ушинский «В деле обучения и воспитания, во всем школьном деле ничего нельзя улучшить, минуя голову учителя».

Главным профессиональным качеством, которое учитель должен постоянно демонстрировать своим ученикам, становится умение учиться. Готовность к переменам, мобильность, способность к нестандартным трудовым действиям, ответственность и самостоятельность в принятии решений – все эти характеристики деятельности успешного педагога. Обретение этих ценных качеств невозможно без расширения пространства педагогического творчества. Труд педагога должен быть избавлен от мелочной регламентации, освобожден от тотального контроля, которая достигается использованием информационных и коммуникационных технологий в профессиональной деятельности.

Таким образом, успешное ведение педагогической деятельности во многом связано с ИКТ-компетентностью учителя.

Профессиональная ИКТ-компетентность – квалифицированное использование общераспространенных в данной профессиональной области в развитых странах средств ИКТ при решении профессиональных задач там, где нужно, и тогда, когда нужно [2].

Мы понимаем ИКТ-компетентность, как способность ориентироваться, реализовать себя и применять свои знания в изменяющихся условиях. Таким образом, современному человеку необходимо не только обладать определенными знаниями и применять их в профессиональной деятельности, но и быть готовым использовать знания и умения там «где нужно, и тогда, когда нужно».

В профессиональном стандарте педагога приводятся следующие компоненты ИКТ-компетентности:

1. общепользовательская,

2. общепедагогическая,
3. предметно-педагогическая.

В профессиональном стандарте педагога подробно описаны компоненты ИКТ-компетентности учителей. Кроме того на развитие ИКТ-компетентности у будущих учителей нацелены федеральные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования подготовки бакалавров по направлению «Педагогическое образование» [1].

Формирование компетенций в области ИКТ у будущих учителей ведутся в рамках курсов «Информационные технологии» и «Информационные технологии в образовании». При подготовке будущих учителей в курсе «Информационные технологии» ставится цель повышения общепользовательской ИКТ-компетентности. Общепедагогические и предметно-педагогические компоненты ИКТ-компетентности формируются в курсе «Информационные технологии в образовании».

Понимая важности роли курса «Информационные технологии», в формировании ИКТ-компетентности у будущих учителей, опишем элементы общепользовательской ИКТ-компетентности.

Элементы общепользовательской ИКТ-компетентности:

Будущие учителя должны знать:

- ✓ основные понятия курса: информация, информационные технологии, компьютерные сети и др.;
- ✓ современное состояние уровня и направлений развития вычислительной техники и программных средств;
- ✓ основы современных информационных технологий обработки информации и их влияние на успех в профессиональной деятельности;
- ✓ основные методы защиты информации;
- ✓ этические и правовые нормы использования ИКТ.

Будущие учителя должны уметь:

- ✓ уверенно работать в качестве пользователя персонального компьютера;
- ✓ осуществлять выбор программных и аппаратных средств для решения конкретных задач;
- ✓ пользоваться стандартными пакетами программ ПК;
- ✓ использовать в учебной и в дальнейшей профессиональной деятельности сетевые средства поиска и обмена информацией.

Будущие учителя должны владеть:

- ✓ методами сбора и обработки данных;
- ✓ современными компьютерными и информационными технологиями;
- ✓ навыками работы в локальных и глобальных компьютерных сетях.

Будущие учителя должны демонстрировать способность и готовность:

✓ применять полученные знания в учебной и в дальнейшей профессиональной деятельности.

Курс «Информационные технологии» состоит из трех модулей.

I. Теоретический модуль.

Было определено следующее содержание теоретического модуля:

1. **Введение.** Информационное общество. Информационная культура. Понятие информации. Виды и свойства информации. Измерение информации. Представление информации на компьютере.

2. **Информационные технологии.** Понятие «информационные технологии». Составляющие, средства и виды информационных технологий. Техническое обеспечение ИТ. Программное обеспечение ИТ. Классификация программного обеспечения.

3. **Компьютерные сети.** Локальные и глобальные сети. Гипертекстовые методы хранения и представления информации. Информационные ресурсы Интернета. Сетевые информационные технологии.

4. **Основы безопасности информационных технологий.** Основы правового обеспечения информационной безопасности. Организационно-технические методы защиты информации в компьютерных системах. Защита интеллектуальной собственности в сети Интернет.

Теоретический модуль заканчивается тестированием.

II. Практический модуль.

Во время лабораторных занятий изучаются основы работы в ОС Windows, графический редактор Paint, текстовый процессор MS Word, табличный редактор Excel, редактор презентаций PowerPoint. Модуль заканчивается зачетными заданиями по MS Word и MS Excel.

III. Модуль «Самостоятельная работа студента».

Самостоятельная работа студента является важной частью учебно-воспитательного и научного процесса. В рамках курса «Информационные технологии» студенты самостоятельно выполняют следующие работы: 1) создание газеты или плаката, 2) написание реферата, 3) написание презентации.

Для интенсификации освоения данного курса нами разработан электронный образовательный ресурс (ЭОР) в MS Sharepoint.



Рис. Главная страница ЭОР.

Выбор MS SharePoint обусловлен тем, что данная программа объединяет в себе возможности корпоративного портала и системы хранения контента. Используя гипертекстовые технологии, в этой среде можно создавать полноценные электронные образовательные ресурсы.

В заключение следует сказать, что применение разработанного ЭОР в учебном курсе «Информационные технологии» позволит будущим учителям интенсифицировать освоение информационных технологий и развивает навыки использования ЭОР в своей дальнейшей педагогической деятельности, что в свою очередь позволяет развивать общепользовательскую компоненту ИКТ-компетентности.

Использованные источники:

1. Проекты ФГОС 3+. Бакалавриат. 44.03.05 – Педагогическое образование (с двумя профилями образования). – Режим доступа: http://kpfu.ru/docs/F41608501/44.03.05.Pedagogicheskoe.obrazovanie._s.dvumya_profilyami.obrazovaniya.doc.
2. Профессиональный стандарт педагога. – Режим доступа: <http://минобрнауки.рф/документы/3071>.
3. Ямбург Е.А. Что принесет учителю новый профессиональный стандарт педагога? / Е.А. Ямбург. – М.: Просвещение, 2014. – 175 с.

Шарафутдинова Л.Р.
студент
Рабцевич А.А.
научный руководитель
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЯХ

Мотивация — обязательный инструмент управления персоналом. Она является одним из главных моментов, определяющих отношения между сотрудниками и компанией. В России принято считать, что лучшая награда за труд — деньги. Но лучшие западные практики показывают, что такой подход не является единственно верным.

На сегодняшний день существует большое количество мотивационных теорий о том, каким образом следует поощрять персонал. Применение этих теорий и подходы к мотивации труда, созданные зарубежными учеными, в России и на Западе имеют свои нюансы.

На Западе проблема мотивации персонала понимается гораздо шире, чем в России. В нашей стране принято считать, что человек трудится исключительно ради денег. Конечно, вопрос о зарплате должен стоять на первом месте, ведь только очень редкие энтузиасты работают за идею. Но если компания представит своему сотруднику возможность посещать корпоративные курсы по изучению иностранного языка или абонемент в бассейн, то, разумеется, работник с большим удовольствием воспользуется этим предложением, а его лояльность повысится. [3, с. 146].

Помимо финансовой стороны, за рубежом заметная роль отводится нематериальным способам мотивации. Западные менеджеры по управлению персоналом давно пришли к выводу о том, что сотрудники — главная ценность компании, их нужно холить и лелеять, ведь от трудоспособности коллектива зависит успех фирмы.

Как выглядит мотивация по-иностранному, и чему уделяют наибольшее внимание за рубежом?

Пряники по-американски

Соединенные Штаты Америки — идеологи современных методов ведения бизнеса. Они являются родоначальниками таких понятий как «HR» и «внутрикорпоративная культура». В 60-е годы XX века в США были разработаны основные принципы работы с человеческими ресурсами, системы материальной и нематериальной мотивации, способы повышения лояльности сотрудников. [1, с. 72].

Практически все американские компании, помимо системы вознаграждений, предоставляют своим сотрудникам медицинское страхование за счет фирмы, программы повышения квалификации, корпоративные обеды и многое другое. Например, корпорации IBM и AT&T в ответ на изменения демографической ситуации в стране разработали и

успешно реализовали так называемые семейные программы. Большая часть сотрудников этих компаний — люди в возрасте до 40 лет, у многих из которых есть маленькие дети. Руководство корпораций предоставляет этим работникам возможность работать по гибкому графику, помощь в подборе нянь, корпоративные детские сады и ясли, а также организует праздники для сотрудников с малышами.

Большое внимание американцы уделяют и повышению квалификации своих работников. В каждой из вышеупомянутых корпораций затраты на все виды обучения составляют практически 800 млн долларов в год. Обучение, по мнению американцев, способствует повышению индивидуальной трудовой отдачи и увеличению прибыли компании.

А вот какая практика применяется в крупнейшей американской корпорации Walt Disney Co.: на центральной улице «Диснейленд-парка» окна кафе посвящают наиболее ценным сотрудникам.

Немного о французах

Французы не то чтобы не любят работать — они просто предпочитают не перерабатывать. Об этом свидетельствует 35-часовая рабочая неделя, утвержденная в большинстве французских компаний. И это несмотря на то, что во многих странах Евросоюза рабочая неделя составляет 40 часов.

К дополнительному вниманию к своей персоне со стороны компании французы относятся как к чему-то само собой разумеющемуся.

Практически 69% жителей Франции считают лучшей нематериальной мотивацией скользящий или гибкий график работы, вплоть до фриланса.

Не менее важными французы считают медицинское и социальное страхование за счет компании, а также помощь в выплате кредитов. Широкое распространение во Франции получило и корпоративное питание.

Кстати, дополнительное образование и повышение квалификации за счет работодателя французам вовсе не интересно, хотя многие фирмы и стараются внедрять многочисленные обучающие программы. Этим славятся автомобильные компании Renault и Peugeot.

Японская стабильность

«В первую очередь служи императору и стране, во вторую — своей компании, в третью — своей семье, потом можешь уделить внимание себе самому», — этот основной принцип психологии японского общества идет еще из эпохи феодализма. Данный посыл находит отражение и в современной корпоративной культуре Страны восходящего солнца.

В Японии человек устраивается на работу на всю жизнь. Будучи однажды принятым в компанию, японец остается там вплоть до официального выхода на пенсию. Фирма, в которой работает специалист, становится практически второй семьей. Следовательно, нематериальная мотивация сотрудников осуществляется по психологической схеме «отец-сын», где отцом выступает компания, а сыном — сотрудник.

Компания способствует получению кредита, а нередко и сама беспроцентно кредитует своих сотрудников. Также фирма берет на себя все расходы в случае дорогостоящей учебы работника и его детей. Многие японские компании финансируют семейные торжества своих сотрудников — свадьбы и юбилеи, а также организуют спортивные мероприятия. Некоторые предприятия предоставляют жилье своим сотрудникам.

Любопытно, что в некоторых японских корпорациях приветствуются браки между сотрудниками. Таким образом корпорация еще сильнее привязывает специалиста к своему рабочему месту — в этом случае работа становится практически домом. [2, с. 284].

Обеспечивают высокую мотивацию к труду широкие возможности карьерного и профессионального роста. Повышения могут быть незначительными, но их регулярность отлично мотивирует сотрудников.

Голландцам — льготы, шведам — дружный коллектив

В Нидерландах основная роль, которая определяет заинтересованность и трудовую активность работников, отводится льготам и компенсациям.

Если у сотрудника возникла необходимость в консультации врача, то компания предоставляет своему сотруднику два оплачиваемых часа — в течение них он может спокойно отправиться в больницу. А если подчиненный в течение трех месяцев отсутствовал на работе — например, по болезни, — то он получает один дополнительный оплаченный день отдыха.

А вот в Швеции первостепенными ценностями являются дружба, партнерство и коллектив. На втором месте в рейтинге приоритетов у шведов стоит интересная работа, и лишь на седьмой позиции — размер заработной платы. На сегодняшний день многие шведские компании разрешают своим сотрудникам работать дома. [4, с. 176].

Назад в Советский Союз?

В СССР были широко распространены выплаты на питание, стандартными являлись такие льготы, как бесплатные путевки в дома отдыха и санатории. В настоящее время многие российские компании практически не уделяют внимания своим сотрудникам, не стараются удержать их, считая, что незаменимых специалистов нет. Российские компании зачастую используют в качестве мотивации страх — сотрудников пугают снижением зарплаты, увольнением. За рубежом такое неприемлемо.

Конечно, России стоит ориентироваться на опыт западных коллег, но ни в коем случае не копировать его, ведь механический перенос зарубежного опыта в наши условия не даст никакого эффекта. Однако не стоит забывать о том, что нематериальные инструменты поощрений работников компании можно и нужно использовать только в том случае, когда удовлетворены финансовые потребности сотрудников.

Использованные источники:

1. Богатырева М.Р. Качество трудовой жизни как показатель социально-экономического благосостояния организации / М.Р. Богатырева, Г.И. Гиндуллина // Актуальные вопросы модернизации науки: сборник статей международной научно-практической конференции, 22 мая 2014г. - Уфа: Аэтерна, 2014. С.72-74.
2. Рабцевич А.А. Человек и его отражение в экономических процессах // Вестник Иркутского государственного технического университета. - 2010. - №4. С.281-286.
3. Захарова Т.И., Гаврилова С.В. Мотивация трудовой деятельности: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. цент ЕАОИ. 2008. – 216 с.
4. Кибанов А. Я., Управление персоналом организации: Учебник/Под ред. А. Я. Кибанова – М.:Инфра-М,2010.-695 с.

*Шарафутдинова Л.Р.
студент*

*Рабцевич А.А.
научный руководитель*

*Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа*

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Любая организация, будь то мелкая развивающаяся фирма или крупный международный холдинг, подразумевает деление персонала на определённые классы. В частности к таким классам можно отнести руководителей и подчинённых. В свою очередь все мы прекрасно знаем, чем занимается исполнительное звено – выполняет все указания своих менеджеров и управленцев. Но в тот же момент следует отметить, что эффективность работы всей компании напрямую зависит от той стратегии, которую выберет управленец. Таким образом, в процессе организации деятельности компании в силу вступает такое понятие, как мотивация персонала на предприятии. Далее в посте мы рассмотрим, что же подразумевает данное понятие и какие методы мотивации способны в значительной мере повлиять на работу всей фирмы.

Начнём с того, что управление мотивацией персонала представляет собой весьма обширный комплекс материальных и нематериальных стимулирующих инструментов, который призван обеспечить высокую эффективность труда каждого отдельно взятого работника. Кроме того, мотивация персонала позволяет привлечь и удержать на балансе компании талантливых специалистов, а также даёт возможность раскрыть потенциал сотрудников и вовлечь их в командную работу. [2, с. 12]

Стоит более подробно рассмотреть самые эффективные методы мотивации персонала. И первым из таких методов можно по праву считать правильную постановку цели. Данный способ мотивации относится к

нематериальным принципам стимулирования достижение любой глобальной цели посредством правильного разграничения труда своих подчинённых, а также за счёт разработки так называемых «мини-целей». То есть, чтобы ваш сотрудник стал достойным участником командного рабочего процесса одной фразы «сделайте так, чтобы заказчик был доволен» недостаточно. Вы, как руководитель должны разработать пошаговую стратегию, которая бы при достижении той или иной ступени приносила работнику мотивационный заряд и стимулировала его к более продуктивному и быстрому труду. [3, с. 55]

К ряду не менее эффективных управленческих инструментов, которые может предоставить современному руководителю трудовая мотивация персонала, следует отнести поддержку ощущения важности вклада каждого подопечного в общее дело. Каждый ваш работник должен знать и верить в то, что его работа не напрасна и, что, в конце концов, она принесёт пользу не только ему, но и всей компании. В данном случае роль руководителя весьма проста – он должен найти те результаты работы каждого отдельно взятого подчинённого, которые приносят наиболее весомую пользу для компании. Далее при выявлении вышеописанных результатов и на их почве, руководитель обязан продумать поощрения за столь продуктивный труд. Эффективность данного метода мотивации заключается в обычном поощрении, которое может нести как материальный, так и моральный характер. Другими словами, вы можете преподнести сотруднику грамоту на общем собрании или выдать небольшую премию, что впоследствии заставит других ваших подчинённых также продуктивно проявлять себя в работе. [1, с. 26]

Примечательно, что ещё одним методом мотивации, который был оценен по достоинству во всём мире, являет прогресс в работе. Более того, этот метод многие компании с мировым именем называют основополагающим правилом успеха. Суть этой формы мотивации персонала заключается в том, что сотрудник должен видеть прогресс, то есть свой карьерный рост и продвижение в компании. [4, с. 15]

Подведем небольшие итоги поста. Мы с вами рассмотрели, что собой представляет мотивация на предприятии, а также смогли выявить основополагающие принципы и методы мотивации, которые активно используются в мировой практике. Все же, все вышеизложенное является лишь поверхностной информацией, а следовательно, чтобы вам, как перспективному руководителю, получить более подробные данные и обучиться использованию мотивационных инструментов, следует обратиться на тренинг по мотивации персонала. Это эффективные занятия, проводимые специализированными профессиональными тренерами, которые способны в кратчайший срок поднять навыки любого управленца на несколько ступеней вверх.

Использованные источники:

1. Богатырева М.Р. Качество трудовой жизни как показатель социально-экономического благосостояния организации / М.Р. Богатырева, Г.И. Гиндуллина // Актуальные вопросы модернизации науки: сборник статей международной научно-практической конференции, 22 мая 2014г. - Уфа: Аэтерна, 2014. С.72-74.
2. Алексеев О.А. Двойственность предпринимательства: противоречивость экономической функции и условия социально-ответственного выбора / О.А. Алексеев, Ф.У. Мухаметлатыпов, Р.Ф. Мухаметлатыпов // Казанская наука. - 2012. - №1. С.45-47.
3. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. / Перев. с англ. под ред. С.М. Мордовина. - СПб.: Питер, 2004.- 831 с.
4. Верховин В.И. Мотивация труда работников в условиях современного производства. М.: Дело, 2002 - 324с.

Шарафутдинова Л.Р.

студент

Рабцевич А.А.

научный руководитель

Башкирский Государственный Университет

Россия, г. Уфа

КОРПОРАТИВНАЯ СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА И ЕЕ МЕСТО В КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЕ

Всю систему руководства персонала и корпоративную культуру можно анализировать как совокупность стимулов, прямо или косвенно оказывающих влияние на работников. Реализовать идею системного подхода к управлению мотивацией персонала можно только тогда, когда все элементы системы управления персонала являются комплексными мотивационными воздействиями на каждого работника. Поэтому выбор направлений прямого и косвенного влияния является важной частью развития корпоративной системы управления мотивацией персонала. [5, с. 55]

Корпоративная система мотивации - это комплекс взаимосвязанных методов мотивации персонала, создаваемая в компании для принятия ее стратегий и целей, которые, в свою очередь, фиксируются с учетом факторов внутренней и внешней среды этого предприятия. Важнейшей характеристикой корпоративной системы мотивации является набор и описание применяемых стимулов, выражающихся в методах мотивации на уровне компании. [1, с. 25] Существует значительное количество подходов к воздействию классификации управления мотивации. К методам мотивации в организации имеют отношение:

- денежное стимулирование в качестве вознаграждения;
- назначение компенсаций;

- развитие чувства «единого целого»;
- поощрение и признание достижений;
- мотивирование через саму организацию;
- стимулирование и вознаграждение групповой работы;
- участие в руководстве;
- налаживание отношения с сотрудниками компании;
- лимитирование ограничительных факторов.

На корпоративную систему мотивации персонала могут воздействовать как мотивационные управленческие решения, так и субъективные факторы, в которых участвует субъективный стиль руководства топ-менеджеров, их связь с персоналом. Можно заведомо причислить к субъективным факторам уровень формирования у руководителей особого умения - умения мотивировать персонал. Развитие корпоративной системы мотивации персонала в организации можно изобразить в виде схемы (рис. 1), где представлены основные этапы (рис. 1).



Рис. 1. Основные этапы формирования корпоративной системы мотивации персонала в организации.

Ключевым направлением формирования корпоративной системы мотивации является определение цели формирования организации. В соответствии с этим, требуется объединить стратегию и тактику мотивации персонала со стратегией фирмы. Далее необходимо обратить внимание, что из всех характеристик управления персоналом, отличающихся, например, от традиционного «управления кадрами», ничто так не является более надежным, чем его соединение со стратегией бизнеса. [3, с. 47]

Взаимосвязь между организацией и ее работниками, т.е. сущность управления персоналом, содержит все управленческие методы решения и означает, что практика стратегически-ориентированного бизнеса все более тесно связывается с управлением персоналом. Вследствие этого, управление персоналом носит предупреждающий характер и ставит цель повысить эффективность компании и удовлетворить потребности сотрудников.

Корпоративная культура - это набор элементов, необходимых создавать мотивацию сотрудников без каких-либо выплат, образуя

благоприятный микроклимат для работы. Задача корпоративной культуры - формирование в организации одной «команды», развитие единого комплексного стиля всех ее сотрудников. [4, с. 12]

Корпоративная культура в организации - это тот структурный слой организации, который:

- во-первых, сознательно развивается и является предметом руководящихся действий, другими словами - культура, образовавшая целенаправленно;

- во-вторых, его ключевым субъектом является управленческий состав;

- в-третьих, корпоративная культура - это система, в совершенстве декларирующая ценности, нормы, правила, конкретные образцы поведения, и указывающая, каким должна быть организация, которую хотел бы видеть топ-менеджмент.

Таким образом, если организационная структура сравнительно легко подвергается изменению, то крайне сложной и многоуровневой проблемой выступает усовершенствование организационной (корпоративной) культуры. Поэтому нужно осознавать, какие трудности могут произойти в процессе изменения организационной культуры при реализации того или иного варианта формирования, который потребуется для реализации сложнейших процессов по изменению существующей на предприятии системы мотивации труда.

Использованные источники:

1. Алексеев О.А. Двойственность предпринимательства: противоречивость экономической функции и условия социально-ответственного выбора / О.А. Алексеев, Ф.У. Мухаметлатыпов, Р.Ф. Мухаметлатыпов // Казанская наука. - 2012. - №1. С.45-47.
2. Бакша Н.В., Данилюк А.А. Корпоративная социальная ответственность: учебное пособие. - Тюмень: ТюмГУ, 2012.
3. Богатырева М.Р. Качество трудовой жизни как показатель социально-экономического благосостояния организации / М.Р. Богатырева, Г.И. Гиндуллина // Актуальные вопросы модернизации науки: сборник статей международной научно-практической конференции, 22 мая 2014г. - Уфа: Аэтерна, 2014. С.72-74.
4. Галимова А.Ш. Этапы становления корпоративной социальной ответственности / А.Н. Ануфриев, А.Ш. Галимова // Экономика и социум. - 2013. - № 2-1. С.74-75.
5. Изосимова И.Ю. История исследований в сфере развития работников и коллектива / И.Ю. Изосимова, А.А. Рабцевич // Современные научные исследования и инновации. - 2015. - №1-2. С.163-170.
6. Лисицина А. Корпоративная культура и управление изменениями. - М.: Юнайтед Пресс, 2007. - 192с.

7. Рабцевич А.А. Человек и его отражение в экономических процессах // Вестник Иркутского государственного технического университета. - 2010. - №4. С.281-286.

Шиянова Ю.В.
Брянский государственный университет
имени академика И.Г. Петровского
Россия, г. Новозыбков

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ИЗУЧЕНИЮ ПОНЯТИЯ ИНФОРМАЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрены методические рекомендации к изучению понятия информация.

Ключевые слова: понятие, информация, школа,

Изучая информатику в основной школе (базовый курс), не следует углубляться в сложности проблемы определения информации. Понятие информации дается в содержательном контексте:

Информация сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления.

Понятие информации раскрывается через цепочку:

сообщение — смысл — информация — знания.

Сообщения человек воспринимает с помощью своих органов чувств (по большей части через зрение и слух). Если человеку понятен **смысл**, заключенный в сообщении, то можно сказать, что это сообщение несет человеку **информацию**. Например, сообщение на незнакомом языке не содержит информации для данного человека, а сообщение на родном языке понятно, поэтому информативно. Воспринятая и сохраненная в памяти информация пополняет **знания** человека. Наши **знания** — это систематизированная (связанная) информация в нашей памяти.

При раскрытии понятия информации с точки зрения содержательного подхода следует отталкиваться от интуитивных представлений об информации, имеющих у детей. Целесообразно вести беседу в форме диалога, задавая ученикам вопросы, на которые они в состоянии ответить. Вопросы, например, можно задавать в следующем порядке.

— Расскажите, откуда вы получаете информацию?

Наверняка услышите в ответ:

— Из книг, радио и телепередач.

Дальше попросите учеников привести примеры какой-нибудь информации, которую они получили сегодня. Например, кто-нибудь ответит:

— Утром по радио я слышал прогноз погоды.

Ухватившись за такой ответ, учитель подводит учеников к окончательному выводу:

— Значит, вначале ты не знал, какая будет погода, а после прослушивания радио стал знать. Следовательно, получив информацию, ты получил новые знания!

Таким образом, учитель вместе с учениками приходит к определению: **информация для человека** — это сведения, пополняющие знания человека, которые он получает из различных источников. Далее на многочисленных знакомых детям примерах следует закрепить это определение.

Установив связь между информацией и знаниями людей, неизбежно приходишь к выводу, что информация — это содержимое нашей памяти, ибо человеческая память и есть средство хранения знаний. Разумно назвать такую информацию внутренней, оперативной информацией, которой обладает человек. Однако люди хранят информацию не только в собственной памяти, но и в записях на бумаге, на магнитных носителях и пр. Такую информацию можно назвать внешней (по отношению к человеку). Чтобы человек мог ей воспользоваться (например, приготовить блюдо по кулинарному рецепту), он должен сначала ее прочитать, т.е. обратить во внутреннюю форму, а затем уже производить какие-то действия.

Вопрос о классификации знаний (а стало быть, информации) очень сложный. В науке существуют различные подходы к нему. Особенно много занимаются этим вопросом специалисты в области искусственного интеллекта. В рамках базового курса достаточно ограничиться делением знаний на *декларативные* и *процедурные*. Описание декларативных знаний можно начинать со слов: “Я знаю, что...”. Описание процедурных знаний — со слов: “Я знаю, как...”. Нетрудно дать примеры на оба типа знаний и предложить детям придумать свои примеры.

Учитель должен хорошо понимать пропедевтическое значение обсуждения данных вопросов для будущего знакомства учеников с устройством и работой компьютера. У компьютера, подобно человеку, есть внутренняя — оперативная — память и внешняя — долговременная — память. Деление знаний на декларативные и процедурные в дальнейшем можно увязать с делением компьютерной информации на данные — декларативная информация и программы — процедурная информация. Использование дидактического приема аналогии между информационной функцией человека и компьютером позволит ученикам лучше понять суть устройства и работы ЭВМ.

Исходя из позиции “знания человека — это сохраненная информация”, учитель сообщает ученикам, что и запахи, и вкусы, и тактильные (осязательные) ощущения тоже несут информацию человеку. Обоснование этому очень простое: раз мы помним знакомые запахи и вкусы, узнаем на ощупь знакомые предметы, значит, эти ощущения хранятся в нашей памяти, а стало быть, являются информацией. Отсюда вывод: с помощью всех своих органов чувств человек получает информацию из внешнего мира.

Как с содержательной, так и с методической точки зрения очень важно различать смысл понятий “информация” и “данные”. *К представлению информации в любой знаковой системе (в том числе используемой в компьютерах) следует применять термин “данные”. А информация — это смысл, заключенный в данных, заложенный в них человеком и понятный только человеку.*

Компьютер работает с данными: получает входные данные, осуществляет их обработку, передает человеку выходные данные — результаты. Смысловую же интерпретацию данных осуществляет человек. Тем не менее, в разговорной речи, в литературе часто говорят и пишут о том, что компьютер хранит, обрабатывает, передает и принимает информацию. Это справедливо, если компьютер не отрывать от человека, рассматривая его как инструмент, с помощью которого человек осуществляет информационные процессы.

Использованные источники:

1. Лапчик, М.П. Методика преподавания информатики [Текст]: учебник/ М. П. Лапчик, И.Г. Семакин, Е.К. Хеннер. - М.: Изд. центр «Академия», 2001. – 624 с.
2. Гейн, А.Г. Основы информатики и вычислительной техники [Текст]: учебник/ А.Г. Гейн, В.Г. Житомирский, А.Г. Щеглов. – М.: Просвещение, 1993. – 256 с.

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ	3
<i>Шабашова А.В.</i> , ПРОБЛЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	3
<i>Шадинова Г.А., Онтуганова Д.Ш.</i> , ПРОБЛЕМЫ СОЗАВИСИМОСТИ В СЕМЕЙНЫХ ОТНОШЕНИЯХ	8
<i>Шаева Т.И., Щурякова Д.С.</i> , ДОСТОВЕРНОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	11
<i>Шаймарданова Л.Ш., Фассахова Л.И.</i> , ВЛИЯНИЕ НАРКОТИКОВ НА ОРГАНИЗМ.....	14
<i>Шайнурова З.М., Ручкина А.О.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА И АУДИТА КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ	17
<i>Шайнурова З.М., Ручкина А.О.</i> , ПЕРВИЧНЫЙ УЧЕТ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ.....	19
<i>Шайхутдинова Н. А., Белоусова Е.Н.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	22
<i>Шакиров Р.И., Галиев Н.М.</i> , АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ПЕРЕМЕННЫХ ОБЪЕМОВ ПРОДУКЦИИ НА БАЗЕ «1С: БУХГАЛТЕРИЯ» УЧЕТ ПРОДУКЦИИ В РУЛОНАХ.....	25
<i>Шакирова Р.М.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	28
<i>Шаманова Р. Б.</i> , КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНЦИИ КАК МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	31
<i>Шамсетдинов И.Ф., Минкин А.В.</i> , РАЗРАБОТКА АВТОМАТИЗИРОВАННОГО РАБОЧЕГО МЕСТА СПЕЦИАЛИСТА ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ МАГАЗИНА ДЕТСКИХ ТОВАРОВ	34
<i>Шангурова А.С., Исламова З.Р.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ НАСЕЛЕНИЯ БЫТОВЫМ ОБСЛУЖИВАНИЕМ	42
<i>Шапкин О.А.</i> , ДИНАМИКА ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ В РОССИИ В 1994-1998 ГГ.....	43
<i>Шапкин О.А.</i> , ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ В РОССИИ В ПЕРИОД 1998 – 1999 ГГ.	46
<i>Шапошникова И.В., Ермакова Н.И., Галанина Ю.А.</i> , ЗАПОВЕДИ ЛУКИ ПАЧОЛИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОСТИ.....	49

<i>Шарапова Т.Н., Фалина Н.В., РОЛЬ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ЭКСПОРТЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН</i>	52
<i>Шарафеева Л.Р., Идиятуллина И.И., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОГРАММНЫХ ОБОЛОЧЕК ДЛЯ СОЗДАНИЯ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕСТОВ ПО ЭКОНОМИКЕ</i>	56
<i>Шарипова О.Р., Сираева Р. Р., ПЕНСИИ ЗА ВЫСЛУГИ ЛЕТ</i>	60
<i>Шарипова Л. Ф., СПОСОБЫ ПОДДЕРЖАНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ (ПО МАТЕРИАЛАМ ПО ТПО «ЧЕКМАГУШ» ЧЕКМАГУШЕВСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)</i>	63
<i>Шарипова О.Р., УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА</i>	66
<i>Шаронина Л.В., Барлит Д.С., АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ЮЖНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ</i>	69
<i>Шаронина Л.В., Звягинцева Ю. С., ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	73
<i>Шаронина Л.В., Трофимова В.О., АНАЛИЗ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА СУБЪЕКТОВ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА</i>	77
<i>Шаронина Л.В., Бондаренко Д.А., ПРИЧИНЫ СТАГНАЦИИ ЭКОНОМИКИ И ПРОБЛЕМЫ УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА</i>	84
<i>Шаталов Г.Б., Лапина Г.В., ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОАО «КУБАРУС-МОЛОКО»</i>	88
<i>Шатохина И.Г., Дудник Т.А., Бочков А.А., БЕЗРАБОТИЦА В МОЛОДЁЖНОЙ СРЕДЕ: ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ</i>	92
<i>Шафорост П.О., ОСОБЕННОСТИ САМОУПРАВЛЕНИЯ И САМОРЕГУЛЯЦИИ В СТУДЕНЧЕСКОЙ АКАДЕМИЧЕСКОЙ ГРУППЕ</i> ..	96
<i>Шафорост П.О., СТУДЕНЧЕСКОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ КАК ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ</i>	99
<i>Шафорост П.О., ИЗ ОПЫТА РАЗВИТИЯ, СТАНОВЛЕНИЯ И ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНЧЕСКОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ</i>	102
<i>Шахмарданова А.Х., Балашов Е.В., ИСЧИСЛЕНИЕ И ВЗИМАНИЕ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ</i>	105
<i>Шелухина А.П., Чеботарёва А.Ю., ЭФФЕКТИВНОЕ ЛИДЕРСТВО В МЕНЕДЖМЕНТЕ</i>	107
<i>Шершинева О.М., Наумов А.Е., ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОСТУПНЫМ И КОМФОРТНЫМ ЖИЛЬЕМ ЖИТЕЛЕЙ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2014-2020 ГОДЫ</i>	111

<i>Шестаков Р.Б., Шершень И.В., ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ</i>	115
<i>Шестаков Р.Б., Кузнецова О.В., СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛИ РАЗМЕРА ПРЕДПРИЯТИЯ, ТЫС. РУБЛЕЙ</i>	116
<i>Шестакова М.А., ПРОБЛЕМЫ ДОСУГА В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ</i>	118
<i>Шестакова М.А., ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ МОЛОДЕЖИ</i>	120
<i>Шилов Л.О., СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ</i>	123
<i>Шилов Л.О., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	129
<i>Шишова Л.И., Горбункова А.О., Чекалдаева Ю.А., ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ЦВЕТЛИТ»</i>	135
<i>Шойимова Ш., Шойимова Ш., ЛИДЕРСТВО КАК СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН</i>	139
<i>Шойимова Ш.С., О ПОДГОТОВКЕ СОВРЕМЕННОГО СПЕЦИАЛИСТА СРЕДНЕГО ЗВЕНА</i>	142
<i>Шойимова Ш. С., ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ФАКТОРЫ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ ПЕДАГОГА</i>	145
<i>Шойимова Ш.С., ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРЕШЕНИЮ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ</i>	148
<i>Шойимова Ш., Шойимова Ш., ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ КАК ФАКТОР МЕЖЛИЧНОСТНОГО ПОНИМАНИЯ В ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ</i>	151
<i>Шохонов Д.С., Абрамова К.А., ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ФАКТОР УВЕЛИЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	155
<i>Шпак М.А., Сей М.Д., ФОНДОВЫЙ РЫНОК Р.Б. И ЕГО ДИНАМИКА</i>	159
<i>Штилько И.В., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ УЧЕБНЫХ ПОСОБИЙ</i>	163
<i>Штилько И.В., ИЗУЧЕНИЕ АНТИВИРУСНЫХ ПРОГРАММ В СРЕДНЕЙ ШКОЛЕ</i>	164
<i>Шуклина З.Н., ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ТАМОЖЕННЫМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ</i>	166
<i>Шульган Г.Е., ДУАЛИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАСКРЫТИЮ ПОНЯТИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАУКОЁМКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	172
<i>Шульган Г.Е., ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ НАУКОЕМКОГО СЕКТОРА КАДРОВЫМИ РЕСУРСАМИ</i>	177

<i>Шумак В.В., Льобка А.Ю., Хурсина В.С., Ребковец В.В.,</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	.181
<i>Шумакова А.С.,</i> РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ - КЛЮЧ К УСПЕХУ188
<i>Шутько Г.Н., Дьяконова А.Р.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ190
<i>Шутько Л.Г., Бунеева Н.Н.,</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ193
<i>Шутько Г.Н., Валлиулин А.Р.,</i> ПРОБЛЕМА ЛИЗИНГА В АПК197
<i>Шэнь Ж., Акимова Е.Н.,</i> ТОВАРНЫЕ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ ООО ХУАВЭЙ200
<i>Щеголькова Е.М.,</i> ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ204
<i>Щедрина И.Н.,</i> ПРИМЕНЕНИЕ МАТРИЦЫ КРЕДИТНЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА209
<i>Щедрина И.Н.,</i> ПОРТФЕЛЬНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ НА СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ212
<i>Эльберт М.В., Калугина О.А.,</i> DOING TOURISM BUSINESS IN RUSSIA	..215
<i>Юзапчук А.В., Ураев Р.Р.,</i> МОДЕРНИЗАЦИЯ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ217
<i>Юйтун В.,</i> ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ: ПОНЯТИЕ И СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ219
<i>Юлуева Я.С., Фаррахова Ф.Ф.,</i> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ТОЛПАР» БАЙМАКСКОГО РАЙОНА222
<i>Юлуева Я.С., Фаррахова Ф.Ф.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ И ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ КОНЕВОДСТВА В ООО «ТОЛПАР» БАЙМАКСКОГО РАЙОНА225
<i>Юнусова И.Р.,</i> К ВОПРОСУ БЕЗОПАСНОСТИ ШВЕЙНОЙ И ТРИКОТАЖНОЙ ОДЕЖДЫ227
<i>Юрченко К. А.,</i> РАЗВИТИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ230
<i>Юсупова В.Ш.,</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КАРЬЕРЫ ЖЕНЩИНЫ233

<i>Юсупова Г.И., Ефимов О.Н., СТРАХОВАЯ ЗАЩИТА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ (НА МАТЕРИАЛАХ СПК «ЛЕНИНСКИЙ» МЕЧЕТЛИНСКОГО РАЙОНА)...</i>	236
<i>Яиков А.В., ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ</i>	240
<i>Якобс Э.А., ТУРИЗМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	248
<i>Яковенко А.А., МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДЕПРЕССИВНОГО РЕГИОНА</i>	250
<i>Яковенко С.Н., СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ.....</i>	253
<i>Яковенко С.Н., Савельева Ю.В., РИСК ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ.....</i>	256
<i>Яковенко С.Н., МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ.....</i>	260
<i>Яковлева К.О., Куцури Г.Н., ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ</i>	267
<i>Яковлева Н.А., Иванова О.Г., ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ С УЧЕТОМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ</i>	272
<i>Яковлева Н.А., Иванова О.Г., АНАЛИЗ НОВОЙ МОДЕЛИ РОСТА ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	275
<i>Яковлева.Н.А., Грунина Е.В., АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ОРЕЛСТРОЙИНДУСТРИЯ»</i>	278
<i>Яковлева Н.А., Котова Ю.А., АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЗАО «ПОБЕДА»</i>	280
<i>Яковлева Н.А., Котова Ю.А., АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	282
<i>Яковлева Н.А., Кацко О.Е., АНАЛИЗ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ</i>	287
<i>Яковлева Н.А., Кацко О.Е., АНАЛИЗ БАНКОВСКОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ</i>	292
<i>Яковлева.Н.А., Грунина Е.В., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОАО «ОРЕЛСТРОЙИНДУСТРИЯ»</i>	296
<i>Яковлева Н.А., Котова Ю.А., ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	299

<i>Яковлева Н. А., Уварова Л.А.,</i> ИНДЕКСНЫЙ АНАЛИЗ УРОЖАЯ И УРОЖАЙНОСТИ ЗЕРНОВЫХ И ЗЕРНОБОБОВЫХ КУЛЬТУР В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА ПЕРИОД 2013-2014 ГГ.	303
<i>Якубова Г.Р.,</i> НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»).....	307
<i>Якушев Н.О.,</i> РОЛЬ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ	310
<i>Якушева А.А., Шаймарданова Л.Ш.,</i> ЭКОНОМИКА ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА	315
<i>Ялчикаева О.М., Ханнанов Р. А.,</i> РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	318
<i>Ян Ф.,</i> РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ - РАЗНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ.....	321
<i>Янина Ю. В.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА В ГОСУДАРСТВЕННОМ И ЧАСТНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ.....	323
<i>Яничкина О.Д.,</i> СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО В РОССИИ.....	329
<i>Янкина И.А., Суглобов И.А.,</i> АНТИКРИЗИСНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ	333
<i>Янчиев Д.И.,</i> УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	337
<i>Яркова Т.А., Гришина Е.О.,</i> ПРИЧИНЫ ПАДЕНИЯ КУРСА РУБЛЯ И ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ	343
<i>Яркова Т.А., Федотова А.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ	345
<i>Яркова Т.А., Федотова А.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ	348
<i>Яркова Т.А., Федотова А.А.,</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ	348
<i>Khrushcheva S.V., Gogoleva M.A.,</i> MAIN PROBLEMS IN DEVELOPMENT OF MARKET INFORMATION SERVICES.....	348
<i>Алиева Ю.Э.,</i> ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ТАМОЖЕННОМ ОФОРМЛЕНИИ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	350
<i>Аминев Э.Э., Садыков И.В., Бикметов Е.Ю.,</i> ПОНЯТИЕ КОММУНИКАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ.....	355
<i>Андриенко Е.А., Игрунова С.В.,</i> О НЕОБХОДИМОСТИ РАЗРАБОТКИ ПРИКЛАДНОГО РЕШЕНИЯ ДЛЯ АНАЛИЗА ДАННЫХ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ.....	360

<i>Андриенко Е.А., Игрунова С.В.</i> , ОБЗОР ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ	362
<i>Анисимова Э.С.</i> , «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАТИКА»: МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ В ВУЗЕ.....	364
<i>Анисимова Э.С.</i> , ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО РЕСУРСА «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАТИКА» В ПОДГОТОВКЕ БУДУЩИХ ЭКОНОМИСТОВ.....	367
<i>Анисимова Э.С.</i> , ПРАКТИЧЕСКАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАТИКА» В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ	370
<i>Анисимова Э.С.</i> , ВОЗМОЖНОСТИ СОЗДАНИЯ УЧЕБНЫХ КУРСОВ НА ПОРТАЛЕ ЭЛЕКТРОННОГО ОБУЧЕНИЯ КФУ	372
<i>Анисимова Э.С.</i> , КОМПЬЮТЕРНЫЕ НАУКИ И ПРИРОДА.	376
СИСТЕМЫ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА, ФУНКЦИОНИРУЮЩИЕ ПО БИОЛОГИЧЕСКИМ ПРИНЦИПАМ	376
<i>Анисимова Э.С.</i> , МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА: БИОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД.....	379
<i>Анисимова Э.С.</i> , ИСКУССТВЕННЫЕ НЕЙРОННЫЕ СЕТИ: ИСТОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ	381
<i>Анисимова Э.С.</i> , ГЕНЕТИЧЕСКИЕ АЛГОРИТМЫ	384
<i>Анисимова Э.С.</i> , НЕЧЁТКАЯ ЛОГИКА: ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ	386
<i>Анисимова Э.С.</i> , ВВЕДЕНИЕ В АРХИТЕКТУРУ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ ..	390
<i>Анисимова Э.С., Филипов А.Ф.</i> , РАЗРАБОТКА КАЛЬКУЛЯТОРА ДЛЯ РАБОТЫ С КОМПЛЕКСНЫМИ ЧИСЛАМИ.....	393
<i>Басманов С.Н., Басманова А.А.</i> , КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ СТРУКТУРА АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ ЛАБОРАТОРИИ ДИАГНОСТИКИ ВИЧ	396
<i>Баташов О.А.</i> , ПРОГНОЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ОБЛАЧНЫХ ВЫЧИСЛЕНИЙ В ТЕКУЩЕМ ДЕСЯТИЛЕТИИ.....	399
<i>Берёза Н.В., Васильева С.С.</i> , МУЛЬТИМЕДИЙНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РЕКЛАМЕ.....	401
<i>Брусенская И.Н., Маматов Е.М.</i> , ОБЗОР СЕРВИСОВ ДЛЯ СОЗДАНИЯ СЕМАНТИЧЕСКОГО ЯДРА.....	404

<i>Гайнанова Л.М.</i> , АНАЛИЗ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ ЗАВОДА БУТИЛОВОГО КАУЧУКА ПАО «НКНХ» МЕТОДАМИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ	409
<i>Гончарова С.М.</i> , ИНФОРМАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА	414
<i>Гузанова Я.И.</i> , ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ОТ КОМПЬЮТЕРНЫХ ВИРУСОВ.....	416
<i>Дворянинова А.А., Курач Е.В.</i> , АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГЕОИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В РЕШЕНИИ ГЕОЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ.....	419
<i>Ефимкин Н.В.</i> , ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА ТОРГОВЛИ.....	422
<i>Жданов Г.С., Дмитриенко Н.А.</i> , THE MONITORING SYSTEMS EMERGENCY DETECTOR WHICH IS BASED ON MODERN MEMS SENSORS	425
<i>Захарова И. В., Екимцева О. Г.</i> , МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ КЛИЕНТАМИ.....	428
<i>Казанцев П.И., Сабанаев И.А.</i> , АНАЛИЗ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРИ СТРАХОВАНИИ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.....	430
<i>Камешова С.С., Рауыл О.Н.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ ...	433
<i>Кланов Н.Н., Кенжебеков Ч., Қалтай Н., Бегалин А.Ш.</i> , INTEL ЖӘНЕ AMD КӨП ЯДРОЛЫҚ ПРОЦЕССОРЛАРДЫҢ ӨНІМДІЛІГІНІҢ САЛЫСТЫРМАЛЫ ТАЛДАУЫ	441
<i>Ковалевский Т.К.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДИСТАНЦИОННОГО МОНИТОРИНГА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ ОПЕРАТОРОВ СЛОЖНЫХ СИСТЕМ	444
<i>Косов В.Б., Дрожжина К.А.</i> , КРАУДФАНДИНГ КАК СРЕДСТВО ДЛЯ ПОИСКА ИННОВАЦИЙ.....	449
<i>Кудряков С.А., Книжниченко Н.В., Остапченко Ю.Б., Беляев С.А.</i> , КОНЦЕПЦИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ И СОПРОВОЖДЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ СЛУЖБЫ ЭРТОС	453
<i>Курпаченко Е.А.</i> , ЛИДЕРЫ ИННОВАЦИЙ: ОСНОВЫ УСПЕХА.....	459
<i>Логинова Т. В.</i> , ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИХ РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	461
<i>Максимов Д.Н., Хартанович Е.А.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	465

<i>Мауленов К.С., Жарлыкасов Б.Ж.</i> ОПТОВОЛОКОННЫЕ СЕТИ: ТЕХНОЛОГИИ И СТАНДАРТЫ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ	471
<i>Оладько В.С.</i> , УГРОЗЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СИСТЕМАХ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ	475
<i>Рыжкова О.В.</i> , ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГАДЖЕТОВ	480
<i>Сафонов В.И.</i> , РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОСРЕДСТВОМ КОМПЬЮТЕРНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ	482
<i>Сафонов В.И.</i> , РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА РЕГИОНА В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ	485
<i>Селевич Т.С., Обоянский А.А.</i> , СИНЕРГИЯ МАРКЕТИНГА И ИТ	489
<i>Сидоренко И.С., Сидоренко А.С., Игрунова С.В.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ ТЕХНОЛОГИЯМ СУБД	491
<i>Таныкпаева Б.Е., Каирбекова С., Утегенова У.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ	492
<i>Ткаченко К.П.</i> , КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	495
<i>Фурман К.Д.</i> , МОНИТОРИНГ ИЗМЕНЕНИЙ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ РАБОТЕ СО СЛОЖНОЙ ТЕХНИКОЙ	499
<i>Фурман К.Д.</i> , КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К КОНТРОЛЮ СОСТОЯНИЯ ОПЕРАТОРА В РЕАЛЬНОМ ВРЕМЕНИ	505
<i>Холкина К.Д., Шигабетдинова Г.М.</i> , ВСТРЕЧА ДЕПУТАТОВ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ ДЕЛОВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ	509
<i>Хохлов М.Ю., Чернов В.А.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ PR – ТЕХНОЛОГИЙ КАК СРЕДСТВО ДИСТАНЦИРОВАНИЯ ОТ КОНКУРЕНТОВ	511
<i>Хохлов М.Ю., Чернов В.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ МОЛОДОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ	513
<i>Хохлова А.А., Симонянц Н.Н.</i> , ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ	514
<i>Цветкова К. В., Ахметшина Е. Р.</i> , «ВЛИЯНИЕ PR- И РЕКЛАМНЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ИЗМЕНЕНИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ КЛИЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ РЕСТОРАНА «ФЕНИКС»	518
<i>Шерманова М.У., Пономаренко Е., Гинц Р., Бегалин А.Ш.</i> , АНАЛИЗ МЕТОДОВ И СРЕДСТВ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ СЕТИ	524
<i>Шигабетдинова Г.М., Сергеева Т.С.</i> , РОЛЬ ЖЕНСКИХ ИЗДАНИЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕННОСТЕЙ (НА ПРИМЕРЕ ЖУРНАЛА ELLE)	527

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ И ПРАВА	531
<i>Dirgèlienè I.</i> , COMPARATIVE ASPECTS OF THE APPLICATION OF THE PRINCIPLE OF GOOD FAITH IN DIFFERENT LEGAL SYSTEMS.....	531
<i>Апанасенко О.Н., Малюков С.Г.</i> , ПРОФЕССИОНАЛИЗМ ПРАВОПРИМЕНЯЮЩИХ СУБЪЕКТОВ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	541
<i>Асеев С.Ю.</i> , ПРОБЛЕМА ОПТИМИЗАЦИИ ПАРАМЕТРОВ ИЗБИРАТЕЛЬНЫХ ФОНДОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	545
<i>Ахметшин И.И., Ураев Р. Р.</i> , СПЕЦИФИКА ЯПОНСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ.....	547
<i>Балобанова С.С., Ахмадеева Л.Р., Султанов А.А.</i> , ПРОФИЛАКТИКА ПРЕСТУПНОСТИ СРЕДИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ И МОЛОДЕЖИ КАК АКТУАЛЬНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА	550
<i>Баранова И. А.</i> , НЕУСТОЙКА, КАК СПОСОБ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЯ. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ.....	553
<i>Батырев Д.Н., Галзанов Д.Б., Минаев Ю.С.</i> , ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В ОТНОШЕНИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ МЕНЬШИНСТВ НА ПРИМЕРЕ РОССИИ И КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ	557
<i>Валиева А.Р., Засименков К.А.</i> , ШАНХАЙСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА: ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	561
<i>Губайдуллин Э.И., Губайдуллина И.Н.</i> , ВОПРОС О ФОРМИРОВАНИИ УКРАИНСКОГО НАРОДА	564
<i>Гурдина Е. А., Яковлев Н. А.</i> , ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА, КАК ВИДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	568
<i>Долженко Е.Ю.</i> , ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ В РОССИИ	571
<i>Засименков К.А., Шадрин Д.В.</i> , РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ.....	574
<i>Засименков К.А., Хрулёв Н.А.</i> , ОТ ОДНОПОЛЯРНОСТИ К МИРОВОМУ ПОЛИЦЕНТРИЗМУ: НОВЫЙ ВИТОК РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ	577
<i>Кожина Ю. В.</i> , РОССИЙСКИЙ ПАТРИОТИЗМ – ОСНОВА ПОЛИТИЧЕСКОГО ЕДИНСТВА.....	579
<i>Красилов И. В.</i> , ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ ОРГАНИЗОВАННОЙ ПРЕСТУПНОСТИ	585
<i>Кудряшова Е.О.</i> , ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ПРАВОМ СО СТОРОНЫ ПРОФСОЮЗНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ	591

<i>Кудряшова Е.О.</i> , ЮРИДИЧЕСКИЕ РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ПРЕДОСТАВЛЕНИЕМ КОМПЕНСАЦИЙ РУКОВОДЯЩИМ РАБОТНИКАМ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ	594
<i>Мифтахутдинов И.Н.</i> , АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЯ	599
<i>Подорога В. А., Брик А. Д.</i> , ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИПОТЕКИ В РОССИИ	602
<i>Постников В. Г.</i> , О НЕКОТОРЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БЫВШИХ СОВЕТСКИХ РЕСПУБЛИК (ОПЫТ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА).....	605
<i>Сарасов Е.А.</i> , К ИСТОРИИ РАЗВИТИЯ ВОПРОСА О СВОБОДЕ ПЕЧАТИ КАК ПРЕДПОСЫЛКЕ КОНСТИТУЦИОННОГО ГОСУДАРСТВА	614
<i>Сафина Г.А., Сираева Р.Р.</i> , ПРАВО ДОСРОЧНОГО ВЫХОДА НА ПЕНСИЮ.....	617
<i>Тарасова О. А.</i> , СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ АЛИМЕНТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ЗАРУБЕЖНОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	620
<i>Ус В.А., Фалина Н.В.</i> , СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ КАК ЧАСТЬ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА	623
<i>Цедилкин А.А.</i> , РОЛЬ САЙТА КАК СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНОГО ОРГАНА ВЛАСТИ С МОЛОДЕЖЬЮ	627
<i>Шейбак Д.Г., Паршутич О.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	630
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	
<i>Gogoleva M.A., Simonyan A.A.</i> , PUBLIC RELATIONS IN TOURISM INDUSTRY	634
<i>Korchagina E.V., Desyatnikova A.Y.</i> , THE DEVELOPMENT OF AN INTERNATIONAL MARKETING STRATEGY: THE CASE OF AN IT COMPANY.....	635
<i>Zlateva R. St.</i> , TO THE ISSUE OF PLANNING IN PROJECT MANAGEMENT.....	639
<i>Zlateva R. St.</i> , ABOUT UNDERSTANDING AND RELATIONSHIP BETWEEN THE TERMS „FORECAST” AND „FORECASTING” IN PROJECT MANAGEMENT.....	645
<i>Абдуллин М.В.</i> , ИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	651
<i>Адигамова С.Р., Иремадзе Э.О.</i> , АНАЛИЗ И ОПТИМИЗАЦИЯ АКТИВОВ НА ПРИМЕРЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ОАО «УРАЛСИБ»	654

<i>Александров А.А., ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ</i>	<i>657</i>
<i>Антонов А.А., МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КАДРОВОГО ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>660</i>
<i>Ахметшин Э.М., Идиятуллина И.И., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОДЕРЖАТЕЛЬНЫХ ТЕОРИЙ МОТИВАЦИИ А. МАСЛОУ И Ф. ГЕРЦБЕРГА.....</i>	<i>665</i>
<i>Баташова А.Ф., Кириленко В.В., ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ООО «ШАХТОУПРАВЛЕНИЕ «САДКИНСКОЕ»</i>	<i>668</i>
<i>Бежовец В.Э., УНИВЕРСАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ. ШЕСТЬ ЭЛЕМЕНТОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ</i>	<i>672</i>
<i>Богданов А.В., Антипова Е. А.,АРХИТЕКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК</i>	<i>676</i>
<i>Богомоллов И.М., Каменев С.В., ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ВУЗА НА ПРИМЕРЕ МГУ ИМ. АДМ. Г.И. НЕВЕЛЬСКОГО</i>	<i>682</i>
<i>Будаева Д.Л., Редькина Е.А., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ ОАО «НАХОДКИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»</i>	<i>686</i>
<i>Вантеева А.П., ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДАМИ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ</i>	<i>692</i>
<i>Владыко А.К., Брылев С.А., УЧАСТИЕ СТУДЕНТОВ В СПОРТИВНО-МАССОВЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ</i>	<i>696</i>
<i>Владыко А.К., Брылев С.А., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ СПОРТИВНЫХ ОБЪЕКТОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ СПОРТИВНО-МАССОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ.....</i>	<i>699</i>
<i>Габескеллиани Н.Н., ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРА КАК НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ АКТИВ КОМПАНИИ</i>	<i>701</i>
<i>Гончаренко Д.В., Картамышева К.В., Голубева Т.В., ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ</i>	<i>706</i>
<i>Горелов Б.А., Коржуева Л.М., ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА, КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ УНИВЕРСИТЕТА ..</i>	<i>710</i>
<i>Горохова Е.О., УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «АВТОВЕК»).....</i>	<i>713</i>

<i>Гребнева М.Е., Харская А.А.,</i> АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ СЛУЖБЫ.....	717
<i>Дзюбенко И.Б.,</i> АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ УЧАСТНИКОВ СИСТЕМЫ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ	721
<i>Диваева Л.И., Алексеев О.А.,</i> КАДРОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	729
<i>Дроздова Ю.А., Иконникова И.В.,</i> МЕНЕДЖМЕНТ В СТИЛЕ КОУЧИНГА.....	731
<i>Жегульская Ю. В.,</i> ПРОГРАММА ВВЕДЕНИЯ СОТРУДНИКА В ДОЛЖНОСТЬ КАК СРЕДСТВО ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА	735
<i>Жирикова В.О., Карпова Е.Г.,</i> ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ГОДОВОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....	741
<i>Загней М.К., Ветрова Л.Н.,</i> СОДЕРЖАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	748
<i>Загорулько Ю., Николадзе Н.Ф.,</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РОССИЙСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ПО УПРАВЛЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ.....	750
<i>Зарва Н.Ю., Ветрова Л.Н.,</i> АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА, СЕБЕСТОИМОСТИ И ПРИБЫЛИ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ	753
<i>Звягинцев И.В.,</i> ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ.....	756
<i>Зорькина Н.А.,</i> АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	759
<i>Зотова М.С., Гоношилина И.Г.,</i> ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ В СВАДЕБНОМ БИЗНЕСЕ	764
<i>Зотова М.С., Гоношилина И.Г.,</i> EVENT-МАРКЕТИНГ, КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ В СВАДЕБНОМ БИЗНЕСЕ	766
<i>Иремадзе Э.О., Мусина Д.Р.,</i> ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ АКТИВОВ И ПАССИВОВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «САЛАВАТНЕФТЕХИМРЕМСТРОЙ»	769
<i>Карачковская О.И., Ветрова Л.Н.,</i> КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ.....	772

<i>Кешелян Л.Р.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПИЩЕВОМ ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «МИРА»).....	773
<i>Климина К., Латыпова З.И.</i> , МЕТОДЫ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА, И ХАРАКТЕРИСТИКА	776
<i>Климина К., Латыпова З.И.</i> , ИЗУЧЕНИЕ ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ КАК РАБОТОДАТЕЛЯ	778
<i>Козлицкая Н.В., Иремадзе Э.О.</i> , АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «БСК».....	780
<i>Коленченко О.О., Иремадзе Э.О.</i> , ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «АК «ТРАНСНЕФТЬ» С ПОМОЩЬЮ КОМПЛЕКСНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ	784
<i>Коломейченко М.А., Минина Е.Д., Арзамасов В.А., Коваженков М.А.</i> , РОЛЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ТИПА ЕГО ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ	788
<i>Кособокова Ю.В.</i> , ПРОЕКТИРОВАНИЕ НОВОВВЕДЕНИЙ.....	791
<i>Костюнина Д.С.</i> , БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	795
<i>Курчеева Г.И., Каржавых Л.В.</i> , К ФОРМИРОВАНИЮ ЛОЯЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ	799
<i>Кучерявая А.А.</i> , АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПИЩЕВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	803
<i>Лесная Е.Ю.</i> , ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КАДРОВОЙ ПОЛИТИКЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	807
<i>Лесная Е.Ю., Купченко А.Ю.</i> , ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	810
<i>Липаева Е.Е., Виноградова А.В.</i> , БИЗНЕС-ПРОЕКТИРОВАНИЕ КАК НОВАЯ УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И ТЕХНОЛОГИЯ.....	814
<i>Лисовская А.В.</i> , СОСТАВ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И СОДЕРЖАНИЕ ВНУТРЕННЕЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ СПК «СЕНЬКОВО».....	818
<i>Магарин А.Г., Магарина И.Ю.</i> , РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	821
<i>Макейкина С. М., Красникова А.В.</i> , К ВОПРОСУ ОБ ОБЕСПЕЧЕНИИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	828

<i>Матиевич А.С.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТАМОЖЕННЫХ КАРТ ПРИ ОБСЛУЖИВАНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	834
<i>Мельникова Т.В., Скок К.В.</i> , СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТУРИЗМА И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ В РФ	838
<i>Мельникова Т.В., Скок К.В.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИСТСКОГО ПРАВА	841
<i>Минина Е.Д., Алексеенко А.В., Арзамасов В.А., Коваженков М.А.</i> , ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	844
<i>Минина Е.Д., Коломейченко М.А., Алексеенко А.В., Коваженков М.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	847
<i>Мищенко В.И., Шилов А.К.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НЕПРЕРЫВНОСТЬЮ БИЗНЕСА	850
<i>Моргун О.О.</i> , ИНТЕРНЕТ КАК СРЕДСТВО ПРОДВИЖЕНИЕ ТУРПРОДУКТА.....	852
<i>Нехай Д.Ю.</i> , АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ОПТИМИЗАЦИИ ИХ ОСТАТКОВ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ВЕГАС»).....	855
<i>Орехов Г.С., Малютина Э.А.</i> , МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ КАК ГЛАВНОЙ ЦЕЛИ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ .	859
<i>Павлов А.Г., Контурасова С.С.</i> , РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ (НА ПРИМЕРЕ ОАО АФХП "САРДААНА").....	862
<i>Падалка Е.А.</i> , ОЦЕНКА ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ.....	867
<i>Пестова Р.Г.</i> , СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	873
<i>Пестова Р.Г., Хузина Н.Ш.</i> , КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	875
<i>Погонялова К.А., Ноздрунова Н.Г.</i> , СУЩНОСТЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА, ЕГО ЗАДАЧИ И ОСНОВНЫЕ ОТЛИЧИЯ ОТ БУХГАЛТЕРСКОГО ФИНАНСОВОГО УЧЕТА	877
<i>Полуян Н.С.</i> , СИСТЕМНЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ТЕХНИЧЕСКОГО СЕРВИСА	881
<i>Полянская Д.А.</i> , ТРИ КИТА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ.....	886
<i>Попова Т.В.</i> , СУЩНОСТЬ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И PR- ТЕХНОЛОГИЙ В ИНЖИНИРИНГЕ КАК ЭЛЕМЕНТ ПРОМЫШЛЕННОГО МАРКЕТИНГА	890

<i>Пученкова В.А., Орехов Г.С.,</i> АНАЛИЗ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ДЕЛОВЫЕ ЛИНИИ»	893
<i>Русских Н. Е.,</i> СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА.....	899
<i>Сазанов О.В., Саркарова З.А.,</i> КОНТРОЛЬ ЗА ПРИМЕНЕНИЕМ КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ ТЕХНИКИ	905
<i>Салимгараева Э.М.,</i> СОПРОТИВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛА ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ФУНКЦИИ КОНТРОЛЯ В ПРОЦЕССЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	908
<i>Салимгараева Э.М.,</i> РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ И ТЕНДЕНЦИИ БУДУЩЕГО	918
<i>Сафина Г.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО АФ «ТАЙМЕЕВСКАЯ»)	921
<i>Сафронова М.В., Маслихина В.Ю.,</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ	928
<i>Севостьянова В.Г.,</i> НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО СЕРВИСА В РОЗНИЧНОМ ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ	932
<i>Серебрякова А.Д., Бенько Е.В.,</i> РОЛЬ КОМАНДЫ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....	934
<i>Скрыдлова Ю.А.,</i> АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ВЕЛИКОУСТЮГСКИЙ ЛИКЕРО-ВОДОЧНЫЙ ЗАВОД»	937
<i>Старкова К.А., Дегтярев А.С.,</i> ОЦЕНКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ПРОДАЮЩИХ БАНКОВСКИХ СОТРУДНИКОВ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ БИЗНЕСА	941
<i>Старцева М.В.,</i> ПРОБЛЕМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЕНЧМАРКИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	943
<i>Стяжкин И.И., Павлов М.М.,</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАВТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НА ПРИМЕРЕ ООО «ЧЕЛНЫЛИФТМОНТАЖ»	944
<i>Субботина А.А., Антипова Е.А.,</i> ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ОПИСАНИЕ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «АВТОТРЕЙДИНГ»).....	948

<i>Суровцева Е.С., Ануфриева О.А.,</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	954
<i>Сысоева С.В., Колченогов Ю.В.,</i> ОБОСНОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОСНАЩЕНИЯ АВТОПАРКА ООО «АВТОТРАНСПОРТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ» В Г. МАГНИТОГОРСКЕ ГАЗОБАЛЛОННЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ ДЛЯ РАБОТЫ НА КОМПРИМИРОВАННОМ ПРИРОДНОМ ГАЗЕ	957
<i>Сысоева С.В., Песчаный Н.Д.,</i> КАК ВЫЖИТЬ НЕБОЛЬШОМУ МАГАЗИНУ В ПРОВИНЦИАЛЬНОМ ГОРОДЕ В РОССИИ	962
<i>Сысоева С.В., Янбердина А.М.,</i> АЛГОРИТМ ДЕЙСТВИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ИМИДЖА МАГАЗИНА «ПЯТЕРОЧКА» В ПОСЕЛКЕ АГАПОВКА	964
<i>Тарасов О.В.,</i> ВЫБОРА ХИМИЧЕСКОГО ПРЕПАРАТА ДЛЯ ОБЕЗЗАРАЖИВАНИЯ ВОДЫ.....	967
<i>Тарасова Н.В.,</i> КОМПОНЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЗОНАТОРОВ ВОДООЧИСТНЫХ СТАНЦИЙ	970
<i>Таровых А.О.,</i> УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ: ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ, ФУНКЦИИ	973
<i>Тимербаев Д.Ф., Иремадзе Э.О.,</i> ОПТИМАЛЬНЫЕ ПОРТФЕЛИ, ЛИМИТЫ И БАЛАНСЫ БАНКА ОАО АКБ «РОСБАНК»	979
<i>Удалова А.А.,</i> ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕЁ ФАКТОРЫ	983
<i>Фоменко Е.Г.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕРВИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	987
<i>Хайрулин Р.В.,</i> ОСНОВА РЕГУЛИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	989
<i>Хайрулин Р.В.,</i> ИННОВАЦИОННЫЕ СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	992
<i>Хафизова-Осадчий Э.Я.,</i> ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ	995
<i>Целютина Т.В., Золотухина А. Ц.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ.....	1002
ТРАНСФОРМИРУЮЩЕЙСЯ СИСТЕМЫ ИННОВАЦИОННЫХ ЗНАНИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	1002
<i>Чертков А.Е., Мухранов Р.Н.,</i> ОСНОВНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖЕРА	1013

<i>Щеблыкина А.А.,</i> HR-БРЕНДИНГ КАК ОДНО ИЗ ВАЖНЕЙШИХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ.....	1017
<i>Юнязова Н. Е., Латшин В.С.,</i> ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРИНЦИПОВ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ С ПОЛОЖЕНИЯМИ	1019
МС ИСО СЕРИИ 9000.....	1019
<i>Якимчук Г.Д., Насонова Л.И.,</i> РОЛЬ БИЗНЕС – ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	1024
<i>Яковлева К.О., Легович Н.В.,</i> РОЛЬ МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	1026
<i>Янкина И.А.,</i> РОЛЬ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК В ПРОЦЕССЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА.....	1030
<i>Яшкова Е.В., Танцынов А.А.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТЬЮ СОТРУДНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ	1033
СОВРЕМЕННЫЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЕ	1036
<i>Агибаева А. Г.,</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ КАЗАХСТАНА	1036
<i>Андреева Т.Я., Степанова О.С.,</i> РОЛЬ И МЕСТО ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА В ФОРМИРОВАНИИ ВЫПУСКНИКА БАКАЛАВРИАТА.....	1040
<i>Андреева Т.Я., Степанова О.С.,</i> МЕТОД КЕЙСОВ В ДОПОЛНИТЕЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ ПО ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ	1043
<i>Анисимова Э.С.,</i> ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА УРОКАХ ФИЗИКИ	1048
<i>Афанасьев Е.И.,</i> ОТНОШЕНИЕ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ К ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ И СПОРТУ	1050
<i>Афанасьева А.С.,</i> НЕРЕАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ НЕПРЕРЫВНОГО ОБЪЕКТА	1053
<i>Ахмадеева Л.Р., Мифтахов А. Ф.,</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БАЛЛЬНО – РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ В ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА».....	1057
<i>Балакина Р.Т.,</i> БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТА ПО ИЗУЧЕНИЮ БАНКОВСКИХ ДИСЦИПЛИН	1060
<i>Бондарь М.А.,</i> ДЕТСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ШКОЛЕ	1064
<i>Буров И.П.,</i> АНАЛИЗ ОТНОШЕНИЯ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВУЗА К ПРОЦЕССУ ИЗУЧЕНИЯ ИНФОРМАТИКИ	1067

<i>Васёва В. В.</i> , ЛОГИКО – МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ИГРЫ В СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭЛЕМЕНТАРНЫХ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ У ДЕТЕЙ ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА.....	1075
<i>Волков М.С.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ЭЛЛЕКТИВНЫЕ КУРСЫ ПО МАТЕМАТИКЕ	1077
<i>Вражнова И.Г., Панфилова Н.А.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ТЕСТИРОВАНИЯ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ	1079
<i>Голуб Н.Н., Сторожук Р.П.</i> , МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АНАРХИЗМ ПОЛА ФЕЙЕРАБЕНДА	1083
<i>Гордеева И.В.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИЙ POWER POINT В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ	1088
<i>Гордеева И.В.</i> , НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В КОЛЛЕДЖЕ УРГЭУ.....	1091
<i>Дибдина Р.В., Гоношилина И.Г.</i> , ЦЕННОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ДОСТОЯНИЕ НАЦИИ	1095
<i>Дибдина Р.В., Гоношилина И.Г.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ.....	1096
<i>Исламова З.Р., Саяхова И.И.</i> , МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ВУЗОВСКОЙ МОЛОДЕЖИ.....	1098
<i>Калакова Г.К., Хамит А., Кенжәлі А.</i> , НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ РЕШЕНИЯ ОДНОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ ЗАДАЧИ	1100
<i>Килин А.В., Ковалевский Т.К.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАВЫКОВ ЭФФЕКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДИКИ ДГС	1103
<i>Кирьянова М.А.</i> , УСЛОВИЯ АДАПТАЦИИ КОРЕЙСКИХ ИММИГРАНТОВ В РОССИИ И ЯПОНИИ (1860-Е – 2000-Е ГОДЫ).....	1108
<i>Киселева Н.А.</i> , МОБИЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧАЩИХСЯ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ ПРЕПОДАВАТЕЛЯМИ ВУЗА	1118
<i>Койсоймасова Г.Б.</i> , ОБРАЗНЫЕ СРАВНЕНИЯ В ХУДОЖЕСТВЕННОМ ТЕКСТЕ И ИХ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ	1121
<i>Кудряков С. А.</i> , ГОТОВНОСТЬ К НЕШТАТНЫМ СИТУАЦИЯМ КАК ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ.....	1124
<i>Кульнева М.Р., Шмитько Е.И.</i> , ПЛАНИРОВАНИЕ ЭКСПЕРИМЕНТА ПРИ ПОИСКЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ДОЗИРОВКИ КОМПЛЕКСНОЙ ДОБАВКИ.....	1130

<i>Леликова Я.М.</i> , НЕОВЕБЕРИАНСТВО КАК НАПРАВЛЕНИЕ В СОЦИОЛОГИИ.....	1133
<i>Лупандина М. В.</i> , О ПРОБЛЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА ПЕДАГОГА ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	1135
<i>Морозов Е.А., Морозова А.В., Новоселов А.В.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕСТОВ ДЛЯ СИСТЕМАТИЗАЦИИ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИН МАТЕМАТИЧЕСКОГО ЦИКЛА	1139
<i>Новокрещенова Н.А.</i> , ПРОВЕДЕНИЕ САМООЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНЧЕСКОЙ ГРУППЫ В ВУЗЕ	1143
<i>Олейник И.П., Степанов В.В.</i> , ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ БУДУЩИХ КАДРОВ АПК НА ЗАНЯТИХ ПО ИСТОРИИ	1146
<i>Остапченко Ю.Б., Кудряков С.А.</i> , АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ ОБУЧАЮЩИЕ КОМПЛЕКСЫ В СИСТЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ЭКСПЛУАТАЦИИ УНИКАЛЬНЫХ ТЕХНОГЕННЫХ ОБЪЕКТОВ	1149
<i>Павлюкова Е.С.</i> , ИЗМЕНЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО СТАТУСА ЖЕНЩИНЫ В СВЯЗИ С НОВОЙ СИСТЕМОЙ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ В XIX В.	1155
<i>Патрушев С. Б., Неверова Е.В.</i> , РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА КАЧЕСТВЕННОГО ОБУЧЕНИЯ В БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖЕ НГУЭУ «НИНХ»	1157
<i>Патрушев С. Б., Неверова Е. В.</i> , ДИНАМИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР РАЗВИТИЯ СПОСОБА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПА КАЧЕСТВЕННОГО ОБУЧЕНИЯ.....	1161
<i>Рамазанова Д.Э.</i> , БЮДЖЕТНЫЕ СРЕДСТВА КАК ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	1164
<i>Рыщанова С.М., Габдуллина Д.</i> , К ВОПРОСУ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ.....	1167
<i>Рыщанова С.М., Ушкова Л.</i> , ВЫБОРОЧНЫЙ МЕТОД. ЭМПИРИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ	1171
<i>Сабиров А.Г.</i> , ВЗАИМОСВЯЗЬ ЗНАНИЕВО-ОРИЕНТИРОВАННОГО И ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДОВ В ПРЕПОДАВАНИИ ДИСЦИПЛИН ГУМАНИТАРНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО МОДУЛЯ В ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ВУЗАХ.....	1174
<i>Самоцветова Т.С., Межевич К.О.</i> , К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ «ИННОВАЦИИ» КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ	1179
<i>Сизинцева С.К.</i> , КАМНЕТЕРАПИЯ КАК НОВЫЙ ВЕКТОР ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ В РАБОТЕ ПЕДАГОГА-ПСИХОЛОГА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ	1183

<i>Синицина И.А.</i> , ВОЗМОЖНОСТИ ВЕБ-КВЕСТ ТЕХНОЛОГИИ В ФОРМИРОВАНИИ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ПОЗИЦИИ СТУДЕНТОВ.....	1186
<i>Сокур Е.А.</i> , ПРЕИМУЩЕСТВА ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ	1190
<i>Соловьева О.Б.</i> , ЮРИДИЧЕСКАЯ МЕДИАЦИЯ: ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ В РАМКАХ ПРИКЛАДНОГО БАКАЛАВРИАТА.....	1193
<i>Стоякина Е.Д.</i> , КОНФЛИКТОЛОГИЧЕСКИЕ ВОЗЗРЕНИЯ Р. ДАРЕНДОРФА И М. ВЕБЕРА	1201
<i>Тикиджьян Р.Г., Скнаръ Н.К., Иванов Г.И., Просандеев В.А.</i> , СОЦИО-КУЛЬТУРНЫЕ И ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНО-РЕГИОНАЛЬНОГО КОМПОНЕНТА ОБРАЗОВАНИЯ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	1204
<i>Трифорова Л.В.</i> , ПОНЯТИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТНОГО ТИПА.....	1207
<i>Тулеев М.Т.</i> , КРИТИКА АТОМИЗМА КИНДИ.....	1213
<i>Углова В.З., Денисов Н.С., Панорядов В.М., Борзов В.М.</i> , ВАРИАЦИИ РАДИАЦИОННОГО ФОНА ЕСТЕСТВЕННЫХ ВОДНЫХ ИСТОЧНИКОВ	1216
<i>Фиатищева Н.М., Шомахов А.Б.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ	1221
<i>Фомина О.Ю.</i> , ПРОЕКТНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	1225
<i>Хатмуллина Л.Р., Саяхова И.И.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ВУЗОВСКОЙ МОЛОДЕЖИ.....	1228
<i>Черкасова О.А., Углова В.З.</i> , К ВОПРОСУ О ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НЕКОТОРЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ.....	1230
<i>Чикунова Н.А.</i> , РОЛЬ ФОРТЕПИАНО В РАЗВИТИИ ИСПОЛНИТЕЛЬСКОГО МЫШЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ РАЗНЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ.....	1234
<i>Шаповалов Е.Н., Кудряков С.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ В КОНТЕКСТЕ ЕДИНОЙ ТЕОРИИ ЭКСПЛУАТАЦИИ АВИАЦИОННЫХ И РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	1241
<i>Шарафеева Л.Р.</i> , РАЗВИТИЕ ИКТ-КОМПЕТЕНТНОСТИ БУДУЩИХ ПЕДАГОГОВ ПУТЕМ РЕАЛИЗАЦИИ КУРСА «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»	1247
<i>Шарафутдинова Л.Р., Рабцевич А.А.</i> , МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЯХ.....	1251

<i>Шарафутдинова Л.Р., Рабцевич А.А.,</i> МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ	1254
<i>Шарафутдинова Л.Р., Рабцевич А.А.,</i> КОРПОРАТИВНАЯ СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА И ЕЕ МЕСТО В КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЕ	1256
<i>Шиянова Ю.В.,</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ИЗУЧЕНИЮ ПОНЯТИЯ ИНФОРМАЦИИ	1259